



Autorité de la Concurrence
de la Nouvelle-Calédonie

Décision n° 2019-PAC-04 du 11 décembre 2019

**relative à des pratiques mises en œuvre par les sociétés Sodimas SA et Intec SARL
dans le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie**

L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la décision n° 2019-SO-01 du 29 janvier 2019 par laquelle l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après l'« Autorité »), sur proposition de la rapporteure générale, s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie sur le fondement de l'article Lp. 462-5 du code de commerce ;

Vu le livre IV du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment son titre II « *Des pratiques anticoncurrentielles et des situations soulevant des préoccupations de concurrence* » et ses articles Lp. 421-1 et suivants ;

Vu la note d'évaluation préliminaire des préoccupations de concurrence exprimées par le service d'instruction en date du 7 juin 2019 ;

Vu le procès-verbal d'audition de la société Intec SARL (ci-après « société Intec ») en date des 16 août 2018 et 20 mars 2019, le procès-verbal de la société Sodimas SA (ci-après « société Sodimas ») en date du 2 avril 2019, et le courriel de la société Intec du 26 avril 2019, où les sociétés ont indiqué vouloir présenter des engagements ;

Vu la décision du 3 juin 2019 procédant à la disjonction de l'instruction d'une affaire de la saisine d'office 2019-SO-01 enregistrée sous le numéro 19/0003F ;

Vu les propositions d'engagements des sociétés Intec et Sodimas mises en ligne respectivement le 6 et le 11 septembre 2019 sur le site internet de l'Autorité pour un test de marché ;

Vu la décision n° 2019-PAC-03 du 13 novembre 2019 ordonnant un sursis à statuer ;

Vu les propositions d'engagements modifiées présentées le 13 novembre 2019 par la société Intec et le 19 novembre 2019 par la société Sodimas ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure générale adjointe, la rapporteure générale, le commissaire du gouvernement, et les représentants de la sociétés Intec entendus et de la société Sodimas entendus respectivement lors des séances du 13 et du 26 novembre 2019 ;

Adopte la décision suivante :

Résumé

L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après « l'Autorité ») accepte les engagements proposés par les sociétés Intec SARL (ci-après « Intec ») et Sodimas SA (ci-après « Sodimas ») pour mettre fin à des pratiques d'exclusivité d'importation dans le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.

L'article Lp. 421-2-1 du code de commerce dispose en effet que « *Sont prohibés les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises* ».

Au cours de l'instruction, plusieurs sociétés du secteur des ascenseurs, fournisseurs et distributeurs, ont été auditionnées à propos de leurs relations contractuelles, dont les sociétés Intec et Sodimas. Ces dernières ont très rapidement fait part de leur souhait de mettre en œuvre une procédure d'engagements prévue au I de l'article Lp. 464-2 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après « le code de commerce »).

La société Sodimas est une société métropolitaine de conception, fabrication et distribution de matériel d'ascenseurs. La société Intec est quant à elle une société calédonienne qui exerce une activité d'importation, d'installation et de dépannage de ces appareils.

Ces deux sociétés ont conclu en 2012 un contrat qui prévoit la fourniture exclusive par la société Sodimas au profit de la société Intec, d'ascenseurs et de composants associés, en Nouvelle-Calédonie. Réciproquement, la société Intec s'est engagée à se fournir exclusivement pour les mêmes produits auprès de la société Sodimas.

L'évaluation préliminaire établie après que les sociétés Intec et Sodimas aient pris l'initiative de demander la mise en œuvre d'une procédure d'engagements, confirme que ce contrat était déjà en vigueur lors de l'entrée en vigueur de la prohibition des accords exclusifs d'importation en Nouvelle-Calédonie le 24 février 2014. Cet accord permet à la société Intec d'être en situation de monopole pour l'importation et la distribution des produits Sodimas et empêche d'autres distributeurs installés en Nouvelle-Calédonie d'importer les appareils de la marque Sodimas.

Dès lors, l'évaluation préliminaire a conclu que cet accord exclusif d'importation est susceptible d'avoir porté une atteinte directe à la concurrence sur les marchés de la distribution des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.

Conformément aux dispositions de l'article Lp. 464-2 du code de commerce, l'Autorité a la faculté d'accepter les engagements si elle considère que ces derniers sont de nature à mettre un terme aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire. En l'espèce, les sociétés s'engagent toutes deux :

- à dénoncer le contrat de distribution exclusive qui les lie et à transmettre une copie de cette dénonciation à l'Autorité dans les quinze jours de la notification de sa décision ;
- à garantir la conformité à la loi des futurs contrats qu'elles seraient amenées à conclure entre elles ou chacune avec d'autres fournisseurs ou opérateurs ;
- à transmettre à l'Autorité leur projet de nouveau contrat huit jours avant la séance du collège dédiée à la présente affaire ;
- à transmettre à l'Autorité tout nouveau contrat qu'elles seraient amenées à conclure avec d'autres fournisseurs ou opérateurs, dans les quinze jours suivant sa signature ;
- à informer leurs clients de la fin de leur relation commerciale exclusive et de la possibilité désormais offerte à tout distributeur de s'approvisionner directement auprès de la société Sodimas ou d'un autre fournisseur par courriel à destination de ses clients pour la société Intec et à travers la publication d'une annonce dans le quotidien *Les Nouvelles Calédoniennes* pour la société Sodimas;

La société Sodimas s'engage en outre à mentionner dans ses contrats les critères objectifs et non discriminatoires de sélection de ses distributeurs et la nature des actions de formation obligatoires à suivre pour devenir distributeur de produits Sodimas en Nouvelle-Calédonie.

La société Sodimas s'engage enfin à former tout professionnel demandeur installé en Nouvelle-Calédonie remplissant les critères de sélection et de formation précédemment définis et à lui distribuer ses produits.

Aux termes de sa décision, l'Autorité considère que les engagements proposés par les sociétés Intec et Sodimas répondent aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire et sont de nature à rétablir le jeu de la concurrence intramarque sur le marché des ascenseurs et pièces d'ascenseur pour ce qui concerne les appareils et pièces de la marque Sodimas.

(Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.)

Sommaire

RESUME.....	2
I. CONSTATATIONS.....	4
A. L'auto-saisine	4
B. Les parties mises en cause	4
1. La société Sodimas SA.....	4
2. La société Intec SARL	5
C. Le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie	6
1. Les appareils et activités du secteur des ascenseurs	6
a) Les appareils concernés	6
b) Les activités liées au secteur des ascenseurs	7
2. Le cadre réglementaire applicable	8
3. Les opérateurs présents sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie	9
a) Les fabricants d'ascenseurs.....	9
b) Les entreprises présentes sur le secteur de la vente, de l'installation des ascenseurs et des prestations de services concernant ces appareils.....	10
4. L'approvisionnement en ascenseurs et pièces détachées	11
5. La situation concurrentielle sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie	12
D. Les comportements constatés	15
II. LES PRÉOCCUPATIONS DE CONCURRENCE.....	16
A. Les principes applicables	16
B. L'évaluation préliminaire des pratiques constatées	18
1. Les marchés concernés	18
2. L'existence d'un accord exclusif d'importation entre la société Intec et la société Sodimas	18
3. La portée de l'exclusivité accordée à la société Intec par la société Sodimas	20
III. LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE D'ENGAGEMENTS.....	21
A. L'introduction et le déroulement de la procédure d'engagements.....	21
1. La transmission d'une proposition d'engagements par la société Intec	21
2. La transmission d'une proposition d'engagements par la société Sodimas	22
B. L'absence d'observations à l'issue du test de marché	22
C. La présentation et l'évaluation des engagements	23
1. Les engagements communs aux sociétés Intec et Sodimas	24
a) La dénonciation du contrat d'importation et de distribution exclusive et la suppression, pour l'avenir, de toute clause contractuelle susceptible de verrouiller la concurrence intramarque	24
b) La transmission à l'Autorité du projet de nouveau contrat entre les sociétés Intec et Sodimas	25
c) La transmission à l'Autorité de tout nouveau projet de contrat entre les sociétés et d'autres fournisseurs/opérateurs	27
d) Une communication spécifique des deux sociétés auprès de leurs clients respectifs concernant la cessation de toute relation d'exclusivité	27
2. Les engagements spécifiques proposés par la société Sodimas.....	28
a) Présentation des engagements.....	29
b) Evaluation des engagements	30
3. La durée des engagements	31
DECISION.....	32

I. CONSTATATIONS

A. L'auto-saisine

1. Par décision n° 2019-SO-01 du 29 janvier 2019, l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après l'« Autorité ») s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie¹.
2. Au cours de l'instruction et plus particulièrement, dès leurs premières auditions, les sociétés Intec et Sodimas ont indiqué vouloir présenter des engagements².
3. Par décision de la Rapporteuse générale en date du 3 juin 2019, l'affaire initialement enregistrée sous le numéro 19/0003PAC a été disjointe et référencée sous le numéro 19/0020F³.

B. Les parties mises en cause

1. La société Sodimas SA

4. La société Sodimas SA⁴, qui a son siège social en métropole, « est une société française indépendante et familiale de conception, fabrication et distribution de matériel d'ascenseurs (pièces détachées, sous-ensemble et ascenseurs neufs complets) »⁵. Cette entreprise fabrique exclusivement des ascenseurs⁶.
5. La société Sodimas SA a été créée en 1975 par monsieur S. A., dont le fils, monsieur P. A., est l'actuel directeur général de la société⁷. Elle est détenue à 72 % par la société holding italienne Manticore et à 28 % par la famille Arnoult⁸.
6. Sur le site internet de la société Sodimas SA, il est indiqué qu'elle est « le premier fabricant français indépendant de matériel d'ascenseurs » et qu'elle est « présente dans plus d'une trentaine de pays. L'export représentant d'ailleurs 26 % de son volume d'activité. »⁹.
7. La société Sodimas SA contrôle quatre sociétés actives dans le secteur de la distribution

¹ Voir la décision n° 2019-SO-01 du 29 janvier 2019 (annexe 3) faisant suite à la décision n° 2019-PCR-01 du 29 janvier 2019 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'entretien et la réparation des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.

² Voir les procès-verbaux d'audition des 20 mars et 2 avril 2019 et le courriel de la société Intec SARL du 26 avril 2019 (annexes 10,11 et 12).

³ Voir annexe 1 cote 2.

⁴ Immatriculée au R.C.S. de Romans sous le numéro 303 265 045.

⁵ Voir sa réponse du 22 novembre 2018 à un courrier du service d'instruction du 19 novembre 2018. Cette présentation a été confirmée lors de l'audition du 2 avril 2019 (annexes 14 et 11).

⁶ Pas de monte-charges, ni de monte-voitures, ou d'ascenseurs pour personnes à mobilité réduite.

⁷ Monsieur S. A. étant, quant à lui, directeur général délégué (voir extrait Kbis en annexe 7 A).

⁸ Au vu de l'extrait Kbis à jour au 16 mars 2019 (annexe 7 A), la société Sodimas compte six administrateurs, parmi lesquels se trouvent trois membres de la famille Arnoult. La présidence du conseil d'administration est assurée par monsieur B., mais monsieur P. A. est le directeur général de la société depuis 2005 et, à ce titre « est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires ainsi qu'au conseil d'administration. [...] Il représente la société dans ses rapports avec les tiers auxquels toutes décisions limitant ses pouvoirs sont inopposables. » (Conformément à l'article 24 des statuts de la société à jour le 30 septembre 2014 (annexe 7 B)).

⁹ Ce qui a été confirmé par les représentants de la société, au cours de leur audition. Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 (annexe 11).

d'ascenseurs complets et/ou de composants¹⁰ et trois sociétés présentes dans le secteur de la fabrication d'armoires de manœuvre, de matériel électrique et de portes d'ascenseurs¹¹.

8. Interrogé sur le point de savoir qui prend les décisions stratégiques au sein de la société Sodimas, son directeur général, Monsieur P. A., a précisé : « *Au niveau des décisions stratégiques, c'est moi qui les prends* »¹².
9. La société Sodimas produit et commercialise des appareils complets, des sous-ensembles (pour des modernisations) et des pièces détachées de marque Sodimas¹³.
10. Le chiffre d'affaires de la société Sodimas SA était de 67 millions d'euros en 2018, 65 millions en 2017 et 63 millions en 2016. Plus précisément son chiffre d'affaires réalisé en Nouvelle-Calédonie était :
 - en 2017 de 359.923,75 euros (43 millions FCFP) pour la vente d'appareils complets et de 38.572,31 euros pour celle des composants,
 - et en 2018 de 190.662,87 euros (22,8 millions FCFP) pour la vente d'appareils complets et de 45.864,93 euros pour celle des composants¹⁴.

2. La société Intec SARL

11. La société Intec est une société à responsabilité limitée, immatriculée au R.C.S de Nouvelle-Calédonie depuis 1998. Son siège social est situé à Nouméa¹⁵. Lors de son audition, le co-gérant de cette entreprise a indiqué : « *Nous sommes présents uniquement dans le secteur de l'ascenseur. Nous sommes dans l'importation, l'installation, le dépannage de ces appareils* »¹⁶.
12. La société Intec SARL est détenue à 80 % par madame Fabienne Sériot, à 15 % par monsieur T. S. et à 5 % par monsieur J. S.¹⁷.
13. A l'issue de l'exercice clos au 30 septembre 2017, le chiffre d'affaires de la société s'est élevé à 203,6 millions F.CFP. En 2018, il s'est élevé à 199 millions F.CFP. et à 186 millions en 2016¹⁸.
14. Le chiffre d'affaires de la société Intec SARL se répartit à 50 % sur des activités d'installation et à 50 % sur des activités de maintenance. Sur chacune de ces deux activités, les ascenseurs dédiés au transport de personnes représentent 75 à 80 % du chiffre d'affaires de la société ¹⁹.

¹⁰ Il s'agit des sociétés Sodimas Benelux (99,98%), Torin Drive Europe (51%), Sodimas Deutschland (90%) et Sodimas Senegal (100%). Cette dernière a également des activités d'installation et de maintenance. Elle a également des participations dans une société basée en Russie ayant pour activité la distribution, l'installation et la maintenance d'ascenseurs, la Société Sodimas Group, ainsi que dans une société basée en Italie et active dans la fabrication de matériel hydraulique, la Société Hydronic Lift.

¹¹ Il s'agit des sociétés Mastech (60%), Sodimas Turquie (80%) et Slycma (65%).

¹² Voir le procès-verbal du 2 avril 2019 (annexe 11).

¹³ Depuis quatre ans, la société Sodimas a également développé une activité de commercialisation de composants multi-marques, en proposant « un catalogue de plus de 15 000 références d'autres marques du monde de l'ascenseur ». Voir son site internet : <https://www.sodimas.com/renovations-et-l-audition-de-ses-representants-le-2-avril-2019-annexe-11>.

¹⁴ Voir fichier « CA Nouvelle-Calédonie 2017+2018 » transmis le 4 avril 2019, suite à l'audition du 2 avril 2019 (annexe 15).

¹⁵ Immatriculation sous le numéro 000 511 519.

¹⁶ Voir le procès-verbal d'audition du 16 août 2018 (annexe 9).

¹⁷ Voir le procès-verbal d'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

¹⁸ Voir le procès-verbal d'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

¹⁹ Voir procès-verbal d'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

15. La société Intec SARL est le distributeur exclusif en Nouvelle-Calédonie de la société Sodimas SA²⁰, qui représente plus de 90 % de son activité de maintenance et d'installation d'ascenseurs et environ 80 % de son activité, tous types d'appareils confondus²¹.

C. Le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie

1. Les appareils et activités du secteur des ascenseurs

a) Les appareils concernés

16. Aux termes de l'article R. 125-1 du code de la construction et de l'habitation de l'Etat, les ascenseurs sont définis comme étant « *les appareils qui desservent de manière permanente les niveaux de bâtiments et de constructions à l'aide d'une cabine qui se déplace le long de guides rigides dont l'inclinaison sur l'horizontale est supérieure à 15 degrés et qui est destinée au transport soit de personnes, soit de personnes et d'objets, soit uniquement d'objets dès lors qu'elle est accessible sans difficulté à une personne et qu'elle est équipée d'éléments de commande situés à l'intérieur ou à portée de la personne qui s'y trouve. Sont également regardés comme des ascenseurs les appareils qui se déplacent selon une course parfaitement fixée dans l'espace, même s'ils ne se déplacent pas le long de guides rigides, notamment les ascenseurs guidés par des ciseaux* »²².
17. Bien que le code de la construction et de l'habitation de l'Etat ne soit pas applicable en Nouvelle-Calédonie²³, cette définition est cependant communément partagée par les opérateurs du secteur²⁴.
18. Un ascenseur est principalement destiné au transport de personnes, mais il existe aussi des ascenseurs destinés au transport de charges (ascenseurs de charge) ou à des usages particuliers (monte-malades, monte-voitures).
19. La fédération des ascenseurs distingue deux grands types d'ascenseurs, les ascenseurs à traction électrique et les ascenseurs dits « hydrauliques »²⁵.
20. En l'espèce, il ressort de l'instruction que les appareils vendus au cours des dernières années en Nouvelle-Calédonie sont majoritairement des appareils à traction électrique, sans machinerie²⁶ et la plupart du temps sans réduction.

²⁰ Les huit principales autres marques distribuées par la société Intec SARL sont « *la marque ORONA, concernant les ascenseurs, trois marques d'élévateurs pour personne à mobilité réduite (MORIS, ETNA France, CIBES), trois marques de monte-escaliers (GULDMAN, CAMA et OTOLIFT) et une marque de monte-charges (BKG)* ». Voir procès-verbal d'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

²¹ Au vu des données fournies par la société Intec SARL (notamment le fichier nommé « Liste dossier technique des ascenseurs » (annexe 16)), 91% des appareils dont la société assure la maintenance sont de la marque Sodimas (77% du nombre global d'appareils, y compris monte-charges, EPMR, monte-escaliers...). La marque Sodimas est celle de 96% des ascenseurs installés par la société Intec depuis 2000 et de 82% des appareils installés, tous types d'appareils compris.

²² Voir l'article R125-1 du code métropolitain de la construction et de l'habitation.

²³ Voir partie 3. Le cadre réglementaire applicable au secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie

²⁴ Voir le procès-verbal d'audition des représentants de la société Sodimas SA, du 2 avril 2019 et le procès-verbal d'audition du représentant du bureau de contrôle technique Socotec Calédonie SA du 3 avril 2019 (annexes 11 et 17).

²⁵ <http://www.ascenseurs.fr/wp-content/uploads/2016/09/Descriptionetprincipesdefonctionnementcomplet.pdf>

²⁶ Sans local de machine.

21. Le parc des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie comprend environ 1100 appareils²⁷ dont une partie est constituée d'appareils de plus de 20 ans d'ancienneté²⁸. On y retrouve des marques identiques à celles présentes sur le marché métropolitain à savoir « *les quatre grands leaders mondiaux que sont l'américain Otis, l'allemand ThyssenKrupp, le finlandais Kone et le suisse Schindler* »²⁹.

b) Les activités liées au secteur des ascenseurs

22. Dans son avis n° 96-A-14 du 19 novembre 1996³⁰ et n° 97-A-20 du 4 novembre 1997, le Conseil de la concurrence métropolitain (devenue l'Autorité de la concurrence métropolitaine) a considéré que le secteur des ascenseurs et escaliers mécaniques regroupe deux types d'activité distincts, d'une part, la conception, la fabrication et l'installation d'ascenseurs, escaliers mécaniques et monte-charges dans les immeubles, d'autre part, l'entretien, la réparation et la modernisation des équipements installés³¹. Cette pratique décisionnelle a été confirmée par la Commission européenne dans une décision du 21 février 2007³².
23. Le Conseil de la concurrence métropolitain a également précisé que la maintenance se définit essentiellement « *comme l'organisation périodique de visites de contrôles préventifs de certains dispositifs, pièces ou organes des appareils dans le cadre de contrats annuels ou pluriannuels* » tandis que « *la réparation concerne des travaux ponctuels qui ne sont pas inclus dans les contrats de maintenance et qui concernent aussi bien des éléments liés à l'utilisation des appareils que des éléments de décoration* » et que « *la modernisation concerne la modification d'organes importants de l'appareil destinée à en améliorer l'usage ou à accroître le niveau de ses possibilités par l'augmentation de la vitesse de la cabine ou de sa charge nominale* »³³.
24. Deux catégories d'opérateurs sont donc distinguées par la pratique décisionnelle métropolitaine : ceux qui conçoivent, fabriquent et installent les équipements et ceux qui offrent des prestations de service (maintenance/entretien, réparation et modernisation).
25. Toutefois, en Nouvelle-Calédonie, le marché des ascenseurs présente des différences sensibles par rapport au marché de la métropole. En effet, contrairement à la métropole, les opérateurs dans ce secteur interviennent tous, à la fois, dans l'activité de vente et d'installation des

²⁷ Cette estimation se base sur les données transmises par les opérateurs locaux du secteur des ascenseurs, concernant les parcs d'ascenseurs dont ils assurent la maintenance.

²⁸ Concernant les installations anciennes on trouve les appareils de la marque *Schindler* (marque suisse d'ascenseurs, de monte-charges, d'escalators et de trottoirs roulants) ; *RCS* (Roux Combaluzier Schindler), détenue par la holding *Schindler S.A.* ; *SABIEM* (marque italienne d'ascenseur) de la Società Anonima Bolognese Industrie Elettromeccaniche qui a cessé son activité en 1985 ; et *CEAM* (marque italienne d'ascenseurs) de la société *Costruzioni Elettromeccaniche Ascensori e Montacarichi*.

²⁹ En 2018, en Métropole, « *le secteur se concentre particulièrement autour de quatre grands leaders mondiaux, à savoir l'américain Otis, l'allemand ThyssenKrupp, le finlandais Kone et le suisse Schindler. Ces derniers opèrent sur l'ensemble du territoire, avec 80% de part du marché, contre 20% pour de nombreuses PME-TPE opérant à une échelle locale.* » Voir l'article paru <https://www.thepaymentsauthority.org/zoom-sur-le-marche-des-ascenseurs-en-france-2018/>

³⁰ Voir l'avis n°96-A-14 du 19 novembre 1996 relatif au projet de prise de contrôle de la société *Ascenseurs Soulier* par la société *Otis* : « *Ces deux activités qui n'ont pas la même finalité et qui ne sont pas destinées à satisfaire les mêmes besoins ne se situent pas sur le même marché* ».

³¹ Voir l'avis du 4 novembre 1997 relatif à une demande d'avis de la Fédération des Ascenseurs sur la situation de la concurrence créée par la diversification des activités de la RATP.

³² Dans cette décision du 21 février 2007, portant sur l'affaire du cartel des ascenseurs et des escaliers mécaniques, la Commission européenne distingue, dans la description de l'offre sur le secteur concerné : la vente et l'installation, puis les services de maintenance et enfin les services de modernisation.

³³ Voir l'avis n°96-A-14 du 19 novembre 1996 relatif au projet de prise de contrôle de la société *Ascenseurs Soulier* par la société *Otis*.

appareils (ascenseur, monte-charge, élévateur) et dans celle des prestations de service (maintenance/entretien, réparation et modernisation) des équipements installés.

26. Lors de son audition, le représentant de la société Intec a ainsi déclaré : « *En Nouvelle-Calédonie, il n'existe pas d'entreprises qui ne font qu'une activité et pas l'autre. En métropole, il existe des entreprises qui exercent seulement l'activité d'entretien* »³⁴

2. Le cadre réglementaire applicable

27. En Nouvelle-Calédonie, la norme CE n'est pas obligatoire. Toutefois, les appareils et pièces détachés installés en Nouvelle-Calédonie sont normalisés puisqu'ils proviennent de sociétés françaises ou européennes, soumises à l'obligation de marquage CE de leurs produits avant leur commercialisation au sein de l'Union Européenne³⁵. Cette marque atteste que les produits respectent les exigences essentielles des directives européennes traitant notamment des questions de sécurité, de santé publique et de protection des consommateurs.
28. De plus, les sociétés françaises ou européennes fabricant et commercialisant des ascenseurs sont soumises au respect de normes françaises et/ou européennes, dont l'ensemble de normes EN 81, relatif aux règles de sécurité pour la construction et l'installation des élévateurs. Parmi ces normes, celle référencée EN 81-20 définit les critères techniques pour la fabrication, l'installation et la mise en service des ascenseurs et celle référencée EN 81-50 fixe les règles de conception, de calcul et de test des composants de l'ascenseur³⁶.
29. Trois textes propres à la Nouvelle-Calédonie réglementent le secteur des ascenseurs. Il s'agit de la délibération n° 36/CP du 23 février 1989 relative aux mesures particulières de sécurité applicables aux appareils de levage³⁷, la délibération n° 315 du 30 août 2013 relative à la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public³⁸ et la délibération n° 10-2002/APS du 13 mars 2002 relative à la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les immeubles d'habitation et les résidences à gestion hôtelière³⁹.
30. Le représentant du bureau de contrôle technique Socotec a souligné, lors de son audition, que : « *Hormis pour les établissements recevant du public, certaines obligations ne sont pas claires. Notamment, il n'est pas précisé que le contrôle périodique prévu par la délibération 36/CP soit fait par un intervenant différent de la société de maintenance et du propriétaire de l'établissement* »⁴⁰.

³⁴ Voir le procès-verbal d'audition du 16 août 2018 (annexe 9).

³⁵ Conformément aux dispositions de la [directive 2014/33/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 relative à l'harmonisation des législations des États membres concernant les ascenseurs et les composants de sécurité pour ascenseurs](#) et du [décret n°2016-550 du 3 mai 2016 relatif à la mise sur le marché des ascenseurs et des composants de sécurité pour ascenseurs](#), qui a modifié le code de la construction et de l'habitation.

³⁶ Les normes EN 81-20 et EN 81-50 sont entrées en vigueur à compter du 1er septembre 2017. Elles ont remplacé les normes EN 81-1 et EN 81-2.

³⁷ Voir en particulier son titre II.

³⁸ Notamment son article 12 qui dispose que : « *Les ascenseurs et monte-charge, les installations d'électricité, de gaz, de chauffage et de ventilation, ainsi que les équipements techniques particuliers à certains types d'établissements doivent présenter des garanties de sécurité et de bon fonctionnement n'engageant pas l'intégrité physique des occupants.* ».

³⁹ Voir l'article 6 qui dispose que : « *L'évacuation de victimes par soit les services sanitaires, soit les services d'urgences doit être facilement réalisable. On doit pouvoir porter dans un logement ou en faire sortir une personne couchée sur un brancard. L'installation d'au moins un ascenseur desservant chaque étage est obligatoire dans les bâtiments d'habitation et résidences à gestion hôtelière comportant plus de trois étages au-dessus du rez-de-chaussée.* ».

⁴⁰ Voir le procès-verbal d'audition du 3 avril 2019 (annexe 17).

31. Alors que le code de la construction et de l'habitation métropolitain prévoit dans son article R. 125-2-1 que : « *Le propriétaire passe un contrat d'entretien écrit avec une entreprise dont le personnel chargé de l'entretien doit avoir reçu une formation appropriée* », la même obligation n'existe pas en Nouvelle-Calédonie où le propriétaire pourrait décider d'effectuer lui-même l'entretien de ses ascenseurs.
32. Concernant la commercialisation des ascenseurs, il n'y a pas d'obligation réglementaire faite aux industriels ou aux revendeurs de pièces détachées de ne commercer qu'avec des professionnels du secteur. Cependant, la directive 2014/33/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 relative à l'harmonisation des législations des États membres concernant les ascenseurs et les composants de sécurité pour ascenseurs instaure une obligation de traçabilité des ascenseurs et composants de sécurité des ascenseurs⁴¹ et impose pour cela l'identification des opérateurs économiques.
33. L'article 13 de cette directive 2014/33/UE précise en particulier que « *Les opérateurs économiques, sur demande, identifient à l'intention des autorités de surveillance du marché :*
a) tout opérateur économique qui leur a fourni un composant de sécurité pour ascenseurs ;
b) tout opérateur économique auquel ils ont fourni un composant de sécurité pour ascenseurs. Les opérateurs économiques doivent être en mesure de communiquer les informations visées au premier paragraphe pendant dix ans à compter de la date à laquelle le composant de sécurité pour ascenseurs leur a été fourni et pendant dix ans à compter de la date à laquelle ils ont fourni le composant de sécurité pour ascenseurs ». Ces dispositions sont reprises à l'article R125-2-21 du code de construction et de l'habitation métropolitain.
34. Cette obligation de traçabilité, même si elle ne concerne pas toutes les pièces détachées d'ascenseurs, incite les industriels et revendeurs européens du secteur des ascenseurs à ne commercer qu'avec des professionnels.
35. Toutefois, il y a lieu de relever que cette réglementation n'est pas applicable en Nouvelle-Calédonie, et que, sur le principe, un particulier ou une société du territoire pourrait procéder à l'achat d'un ascenseur ou de pièces détachées d'ascenseur, auprès d'un opérateur européen du secteur.

3. Les opérateurs présents sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie

a) Les fabricants d'ascenseurs

36. Tous les ascenseurs commercialisés en Nouvelle-Calédonie sont fabriqués hors du territoire, de même que la quasi-totalité des pièces détachées, aucune production locale n'existant dans ce secteur. Exceptionnellement, quelques pièces détachées peuvent être réalisées par un atelier de tournage fraisage local, mais ce recours reste marginal et ne concerne que des interventions « en urgence »⁴² et jamais des composants de sécurité.

⁴¹ Les composants de sécurité comprennent notamment les parachutes, limiteurs de vitesse, dispositifs contre la survitesse en montée de la cabine, dispositif contre le mouvement incontrôlé de la cabine (UCMP), amortisseurs (autres que ressort), interrupteurs électriques de sécurité avec composant électroniques et dispositifs antichute sur ascenseur hydraulique (soupape de rupture).

⁴² Pour remettre en fonctionnement un ascenseur de charge nécessaire à l'activité d'une usine, par exemple.

37. De même, tous les ascenseurs et pièces détachées commercialisés en Nouvelle-Calédonie sont importés depuis des pays membres de l'UE, même lorsqu'il ne s'agit pas de marques européennes.
38. Ainsi, les quatre fabricants d'ascenseurs, présents en Nouvelle-Calédonie⁴³, sont : Kone⁴⁴, Otis, Thyssenkrupp et Sodimas⁴⁵.

b) Les entreprises présentes sur le secteur de la vente, de l'installation des ascenseurs et des prestations de services concernant ces appareils

39. Comme vu *supra*, en Nouvelle-Calédonie, le champ d'activité de toutes les entreprises du secteur concerné recouvre à la fois, d'une part, la vente et l'installation d'appareils (ascenseurs et monte-charge) et, d'autre part, les prestations de services concernant ces appareils (maintenance, réparation ou modernisation).
40. Quatre entreprises sont actuellement présentes : la société Intec SARL, mise en cause dans la présente décision, la société Pacific Ascenseurs SARL, la société Semep SARL et la société Socometra SAS. Elles assurent toutes des activités d'importation, d'installation et de prestations de service (maintenance/entretien, réparation et modernisation) des ascenseurs.
41. Ces quatre opérateurs du secteur, implantés à Nouméa, interviennent sur l'ensemble du territoire. Leurs clients sont essentiellement constitués de promoteurs immobiliers (pour leur activité de vente et d'installation) et de syndicats de copropriété (pour leur activité de maintenance et de réparation)⁴⁶.
42. Concernant les activités d'installation d'appareils neufs, leurs clients sont des promoteurs privés, la société d'équipement de la Nouvelle-Calédonie (Secal)⁴⁷ ou les bailleurs sociaux (Société Immobilière de Nouvelle-Calédonie (SIC), Sem Agglo, Fonds social de l'habitat (FSH))⁴⁸.
43. Concernant les prestations de service sur des appareils existants (maintenance/entretien, réparation, modernisation), leurs clients sont les bailleurs sociaux, les syndicats et copropriétés privées, mais également des sociétés privées (dont la SLN⁴⁹, KNS⁵⁰...), ainsi que des

⁴³ Marginalement on peut trouver la marques *Orona* (marque espagnole d'ascenseurs, de monte-charges, d'escalators et de trottoirs roulants du groupe Orona). L'installation de matériel neuf de marques *Alimak* (marque suédoise du groupe du même nom) ou *BKG* (marque allemande de monte-charges de la société Bunse-Aufzüge GmbH), reste quant à elle rare et ne concerne quasiment que des environnements industriels.

⁴⁴ La marque *Kone* n'est apparue sur le marché calédonien qu'au début des années 2000, alors que la marque *Schindler* a disparu, à la même époque, des installations neuves pour n'être plus présente que dans le parc ancien faisant l'objet de maintenance ou réparation.

⁴⁵ Les fournisseurs d'ascenseurs de marques Sodimas, Otis, ou Thyssenkrupp en Nouvelle-Calédonie sont des sociétés françaises (Bien que les sociétés mères des groupes Otis et Thyssenkrupp soient respectivement la société américaine Otis Elevator Company et la société allemande Thyssenkrupp AG). En revanche, les ascenseurs de marque Kone présents sur le territoire calédonien sont vendus par des sociétés finlandaises (il s'agit des sociétés Kone Elevators LTD pour les appareils complets et de Kone Industrial LTD pour les pièces détachées).

⁴⁶ Voir les réponses aux tests de marché des entreprises Pacific Ascenseur SARL, Semep SARL et Socometra SAS, ainsi que le procès-verbal d'audition du 16 août 2018 de la société Intec (annexes 18A, 18B, 18C (version confidentielle) et 9).

⁴⁷ La société anonyme d'économie mixte qui intervient « *dans le cadre d'opérations d'aménagement et de construction d'équipements publics.* »

⁴⁸ Voir les réponses aux tests de marché des entreprises Pacific Ascenseur SARL, Semep SARL et Socometra SAS, ainsi que le procès-verbal d'audition du 16 août 2018 de la société Intec (annexes 18A, 18B, 18C (version confidentielle) et 9).

⁴⁹ La Société Le Nickel-SLN SA

⁵⁰ La société Koniambo Nickel SAS

établissements publics et administrations (établissements hospitaliers, scolaires, communes)⁵¹.

44. En ce qui concerne l'activité de maintenance et de réparation, selon la société Intec : « *Socometra est n° 1 car ils ont une grosse structure avec 40 % des parts de marché et environ 20 % pour les 3 autres. La répartition entre les 3 fluctue en fonction des années* ». Ces déclarations sont confirmées par le test de marché⁵². Cette répartition est d'ailleurs confirmée par l'estimation de parts de marché des opérateurs locaux ci-dessous.

Estimation des parts de marché des opérateurs du secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie

Société	Part de marché
Socometra SAS	[30-40%]
Pacific ascenseurs SARL	[20-30%]
Intec SARL	[15-25%]
Semep SARL	[15-25%]

Source : ACNC, réponses au test de marché

45. Il y a lieu de relever que les sociétés Intec SARL et Pacific Ascenseurs SARL sont actives exclusivement dans le secteur des ascenseurs, alors que les deux autres sont aussi présentes dans d'autres secteurs de l'économie calédonienne.
46. Ainsi, la société Semep SARL a également pour activité la réalisation de travaux d'électricité, la commercialisation de systèmes de climatisation, ainsi que le commerce de mobilier et de décoration.
47. La société Socometra SAS est une filiale à 100% de la société Engie Energie Services France SA. Elle est « *une société de Maintenance et de Travaux dans les métiers techniques* », présente dans les secteurs de l'électricité, de la climatisation et du froid industriel, des groupes électrogènes, des installations hydrauliques et du traitement de l'eau, du nettoyage industriel, des engins miniers, des ascenseurs des installations solaires et de la maintenance multi technique⁵³.

4. L'approvisionnement en ascenseurs et pièces détachées

48. D'une manière générale, l'approvisionnement en appareils complets ou sous-ensembles⁵⁴ d'ascenseur en Nouvelle-Calédonie est effectué directement par l'industriel au profit de l'une des quatre sociétés précitées avec laquelle il existe une relation commerciale plus ou moins formalisée. Ces entreprises locales passent ainsi leurs commandes auprès de leur fournisseur habituel, situé à l'extérieur du territoire, et assurent l'importation, la vente et l'installation des appareils chez le client final.
49. Pour ce qui concerne les pièces détachées d'ascenseurs, l'approvisionnement se fait généralement auprès de l'industriel commercialisant la marque, étant précisé que les représentants de la société Intec ont indiqué que : « *Dans très peu de cas, il peut y avoir des*

⁵¹ Voir les réponses aux tests de marché des entreprises Pacific Ascenseur SARL, Semep SARL et Socometra SAS, ainsi que le procès-verbal d'audition du 16 août 2018 de la société Intec (annexes 18A, 18B, 18C (version confidentielle) et 9).

⁵² Voir la réponse au test de marché de la société Semep SARL (annexe 18A).

⁵³ <http://www.socometra-engie.nc/fr/nos-metiers>

⁵⁴ Pour une modernisation d'appareil existant.

pièces compatibles avec certaines marques mais pas de pièces universelles » et qu'il leur « faut passer par le fabricant »⁵⁵.

50. Les représentants de la société Sodimas SA ont indiqué, lors de leur audition du 2 avril 2019 : *« Il y a des réseaux de revendeurs de matériel dans tous les pays, et même au niveau des grands fabricants. Par exemple, vous pouvez demander à Otis, qui revend des produits Sodimas. Au niveau de la qualité des produits, elle sera la même quel que soit le canal choisi. La différence se fait au niveau du prix. »⁵⁶.*

5. La situation concurrentielle sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie

51. Il ressort de l'instruction que les opérateurs locaux sont les mêmes depuis vingt ans et les marques proposées n'ont pas ou peu varié sur la période. La marque Orona a fait son apparition sur le marché calédonien il y a trois ans et cinq de ses appareils ont été installés depuis, mais c'est le seul changement notable intervenu sur ce marché.
52. L'inertie concurrentielle sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie est imputable en partie à des facteurs d'ordre structurel et technique, d'une part, et à des considérations juridiques, financières et comportementales en partie liées à l'histoire du secteur, d'autre part.
53. En premier lieu, comme l'a souligné l'Autorité métropolitaine de la concurrence, *« l'étroitesse des marchés ultramarins conduit les entreprises locales à concentrer leurs moyens de production et de commercialisation afin d'accroître leur efficacité productive. Toutefois, ce processus de concentration peut également s'effectuer au détriment de l'intensité concurrentielle »⁵⁷.*
54. Il ressort de l'instruction que plusieurs opérateurs ont mis en avant le fait que, dans un souci de simplicité et d'efficacité, ils concentrent leur activité sur une marque réputée et pérenne, sur laquelle ils ont acquis une expertise reconnue de par l'exclusivité d'importation et de distribution qu'ils ont sur le territoire.
55. L'existence d'accords d'exclusivité d'importation faciliterait, selon les opérateurs, le positionnement de chacun sur le marché local, en lui permettant d'être identifié à une marque notoire, différente de celle de ses concurrents, lui conférant ainsi une réputation de spécialiste des produits de cette marque.
56. Les représentants des sociétés du secteur interrogés au cours de l'instruction ont par ailleurs trouver « normal » que chacun ait « sa marque » et n'intervienne pas sur celles des autres, y compris sur les prestations de service. Les représentants de la société Intec SARL ont ainsi souligné en audition : *« Oui, nous avons toujours un contrat d'exclusivité avec Sodimas, signé en 2012. Nous ne connaissions pas les textes. Beaucoup d'entreprises font ça. »⁵⁸.*
57. En deuxième lieu, si le nombre d'opérateurs présents en Nouvelle-Calédonie est relativement élevé, le nombre de ceux d'entre eux qui sont susceptibles d'intervenir sur une marque donnée d'ascenseurs se trouve limité sur le plan technique, du fait de la méconnaissance, par les

⁵⁵ Les concernant, il s'agit principalement de Sodimas, mais cela peut être également auprès de la société Sodica (groupe Otis), ou de Kone Parts.

⁵⁶ Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 (annexe 11).

⁵⁷ Voir l'avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 (point 38).

⁵⁸ Voir le procès-verbal du 20 mars 2019 (annexe 10).

opérateurs, de la majeure partie des appareils installés par leurs concurrents⁵⁹. Les opérateurs locaux restreignent en effet volontairement leur périmètre d'activité à une seule marque, celle dont ils ont « l'exclusivité », mais de ce fait manquent de polyvalence technique.

58. Les techniciens du secteur paraissent cependant tous avoir les compétences techniques suffisantes et les aptitudes requises pour pouvoir intervenir sur différentes marques d'ascenseurs, moyennant une information et une formation suffisantes. Ils se forment d'ailleurs déjà, ou sont formés, à chaque mise sur le marché de nouvel appareil, ou de nouvelle technologie, par l'industriel dont ils sont le distributeur exclusif.
59. Le représentant d'un bureau de contrôle a, en outre, précisé en audition : « *La difficulté va être d'être formé sur les appareils de chaque marque, mais les techniciens ont les compétences pour suivre les formations nécessaires.* »⁶⁰.
60. En principe, l'accès aux pièces détachées nécessaires pour la plupart des opérations d'entretien ou de réparation est possible auprès des fabricants, ou auprès de sociétés spécialisées dans la revente de pièces détachées⁶¹, y compris pour des circuits imprimés ou cartes électroniques.
61. S'agissant d'éventuelles difficultés rencontrées par les opérateurs locaux pour entretenir des équipements qu'ils n'ont pas eux-mêmes installés ou rénovés, le représentant d'un bureau de contrôle a écarté cet argument en précisant : « *Le seul problème se situerait au niveau de l'achat de pièces. Si c'est de l'entretien pur, (les entreprises locales) peuvent entretenir sans difficulté technique une autre marque. C'est pareil pour de la modernisation.* »⁶². Il a par ailleurs indiqué qu'il n'y avait pas, selon lui, de raisons techniques ou réglementaires qui justifieraient le cantonnement à une marque.
62. En troisième lieu, des facteurs juridiques entretiennent l'inertie concurrentielle car la nature des relations commerciales entre les fabricants et les opérateurs locaux limite l'entrée de nouveaux opérateurs. En effet, l'octroi d'exclusivités d'importation – de droit ou de fait – à un opérateur local par les fabricants fait figure de modèle « historique » dans les territoires ultramarins. Elle est parfois doublée d'une obligation de non-concurrence interdisant au distributeur local de vendre une autre marque que celle pour laquelle il détient une exclusivité d'importation.
63. Il en résulte que les quatre principales marques d'ascenseurs du territoire, que sont Kone, Otis, Sodimas et Thyssenkrupp, sont représentées chacune par un opérateur différent, respectivement les sociétés Socometra SAS, Pacific Ascenseurs SARL, Intec SARL, et Semep SARL.
64. Ce modèle d'exclusivité est, pour les opérateurs, le moyen de sécuriser une activité minimale compte tenu de l'étroitesse du marché et de la présence de quatre opérateurs locaux. Paradoxalement, la conclusion d'un accord d'exclusivité d'importation et de distribution d'une marque visait initialement, pour les opérateurs, à conforter juridiquement leurs relations commerciales exclusives.
65. Ainsi, les représentants de la société Intec SARL ont indiqué, lors de leur audition⁶³, « *Avant 2012, on avait un partenariat privilégié avec Sodimas. Socometra a essayé de proposer*

⁵⁹ Concernant les produits de marques faisant l'objet de relations commerciales exclusives.

⁶⁰ Voir le procès-verbal d'audition du 3 avril 2019 (annexe 17).

⁶¹ Par exemple, la société allemande HAUER GmbH ou la société française MGTI SNEV SAS

⁶² Voir le procès-verbal d'audition du 3 avril 2019 (annexe 17).

⁶³ Voir le procès-verbal de l'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

l'entretien des appareils que l'on avait installés et on risquait de perdre nos marchés. Le contrat d'exclusivité nous a semblé en 2012 sécurisant dans ce contexte. ».

66. Le pendant de l'exclusivité d'importation qui est souvent concédée aux installateurs par les industriels est une forme de distribution monomarque. En pratique, les industriels requièrent des opérateurs locaux qu'ils s'engagent, formellement ou non, à ne vendre et installer, pour un type d'appareil donné, que des ascenseurs de leurs marques, au détriment des marques concurrentes.
67. Le représentant d'un bureau de contrôle a indiqué en audition, en réponse à une question sur les éventuels obstacles à une activité multimarque des sociétés locales : *« Je ne sais pas quel serait l'obstacle, si ce n'est peut-être une interdiction de la part du fabricant distribué par la société. Je ne pense pas que des grosses sociétés acceptent que leur distributeur installe d'autres appareils que ceux de leur marque. C'est un peu comme des franchises. »*⁶⁴.
68. En quatrième lieu, l'inertie concurrentielle sur le secteur de la vente, l'installation des ascenseurs et des opérations de services concernant ces appareils tient également à des facteurs financiers. Un opérateur local qui s'engagerait dans une démarche d'élargissement de son périmètre d'activité à une marque aujourd'hui exclusivement distribuée par un de ses concurrents, serait tenu d'investir financièrement dans l'acquisition de matériel, d'un stock de pièces détachées et d'outils de cette marque, mais également dans la formation de ses équipes techniques, ce qui peut représenter un investissement non négligeable.
69. En dernier lieu, en complément de ces facteurs d'ordre structurel, technique, juridique et financier, ce sont également des facteurs comportementaux qui pérennisent l'inertie concurrentielle en Nouvelle-Calédonie.
70. L'existence d'exclusivités, de droit ou de fait, d'importation répond souvent à une volonté des opérateurs locaux de simplifier leur activité en ayant un nombre restreint de produits à connaître et d'interlocuteurs (chez les fabricants), tout en ayant une activité garantie. Cela les amène, non seulement à entretenir l'exclusivité dont ils bénéficient, mais aussi à s'interdire toute intervention dans le « périmètre d'exclusivité » de leurs concurrents.
71. Les fabricants dont les marques sont présentes sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie ont pu également contribuer, par leur comportement, à l'inertie concurrentielle. Ainsi, le représentant de la société Intec a souligné, lors de son audition⁶⁵, que : *« Les marques Thyssen, Schindler et Otis, ne m'ont pas répondu quand je les ai contactées en 1998 pour obtenir leurs produits. Koné m'a répondu, à cette époque, que le marché et ma société étaient trop petits. »*.
72. De ces exclusivités, de droit ou de fait, d'importation et d'installation des principales marques du marché local, découle une inertie concurrentielle, non seulement sur le secteur de la vente et de l'installation d'appareils neufs (appareils complets ou sous-ensembles), mais également sur le secteur des prestations de service concernant ces appareils existants (maintenance et réparation).
73. Lors d'un appel d'offre pour l'installation d'un appareil neuf ou pour une opération de modernisation d'un appareil existant, un des critères retenus pour la sélection peut être le contenu et le montant d'un premier contrat de maintenance. Lorsqu'elle n'est pas incluse dans

⁶⁴ Voir le procès-verbal d'audition du 3 avril 2019 (annexe 17).

⁶⁵ Voir le procès-verbal de l'audition du 20 mars 2019 (annexe 10).

l'appel d'offre initial, la prestation de maintenance est demandée à la suite du choix du prestataire pour l'installation et c'est le même opérateur qui sera sollicité, dans la mesure où c'est lui qui connaît le produit installé.

74. En outre, compte tenu des exclusivités d'importation qui existent, la société « représentant » une marque donnée est la seule, aux yeux du client, à pouvoir garantir l'expertise sur les appareils et l'accès aux pièces détachées. Ce sentiment est renforcé par le constat que ses concurrents ne répondent pas aux appels d'offre pour la maintenance d'appareils installés exclusivement par un opérateur.

D. Les comportements constatés

75. Dans sa décision n° 2019-PCR-01 du 29 janvier 2019, l'Autorité a souligné que « *les entreprises présentes en Nouvelle-Calédonie, disposent de contrats d'agents de marque et de distribution avec les fabricants des appareils situés en dehors du territoire (Otis, Kone, Schindler, Thyssen Krupp, Sodimas...) auxquels elles achètent les ascenseurs et les pièces détachées permettant ensuite d'assurer un service de maintenance et réparation des appareils* »⁶⁶.
76. L'Autorité s'est saisie d'office afin de permettre au service d'instruction d'investiguer l'existence des pratiques infra, susceptibles d'être contraires aux dispositions de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie qui dispose que : « Sont prohibés les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises ».
77. Le service d'instruction a auditionné les opérateurs du secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie, qui assurent l'importation et l'installation d'appareils complets, de sous-ensembles et de pièces détachées sur le territoire. Il a également auditionné des sociétés fournisseurs basées en métropole et procédé également par voie de questionnaires.
78. Les auditions ont permis d'identifier les appareils et les marques dont les opérateurs calédoniens assurent l'importation et l'installation en Nouvelle-Calédonie. Elles ont également renseigné le service d'instruction sur la nature des relations commerciales existant entre les entreprises locales et leurs fabricants ainsi que la teneur de leurs engagements réciproques.
79. Les opérateurs locaux et les fabricants, auditionnés ou interrogés par questionnaires, ont transmis les différents documents en vigueur en leur possession qui formalisent leurs relations commerciales. Le service d'instruction a par ailleurs auditionné le représentant d'un bureau de contrôle agréé et sollicité, par l'envoi de questionnaires, les principaux clients des opérateurs locaux.
80. Les éléments recueillis ont permis de caractériser plusieurs relations commerciales en infraction entre les industriels et les opérateurs locaux qui installent et assurent la maintenance, la réparation, voire la modernisation, des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie. Tel est notamment le cas de la relation commerciale entre les sociétés Intec et Sodimas.

⁶⁶ Voir la décision n° 2019-PCR-01 du 29 janvier 2019 (point 11).

81. Comme il a été exposé *infra*, le service d’instruction a pu, sur la base de ces données, constater que :
- la vente et l’installation d’appareils complets et sous-ensembles d’une des quatre principales marques d’ascenseurs sont assurées, pour chacune, par un seul opérateur local, importateur, qui en assure la maintenance et la réparation ;
 - l’importation de pièces détachées, si elle est accessible en principe par tous les opérateurs locaux, reste limitée en réalité par le fait que ces derniers n’assurent pas la maintenance, ni la réparation, d’appareils dont ils n’ont pas effectué l’installation.

II. LES PRÉOCCUPATIONS DE CONCURRENCE

A. Les principes applicables

82. L’article Lp. 421-2-1 du code de commerce dispose que : « *Sont prohibés les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d’accorder des droits exclusifs d’importation à une entreprise ou à un groupe d’entreprises* ».
83. Cet article est la transposition en Nouvelle-Calédonie de l’article L. 420-2-1 du code de commerce métropolitain qui dispose que : « *Sont prohibés, dans les collectivités relevant de l’article 73 de la Constitution [départements et régions d’outremer] et dans les collectivités d’outre-mer de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, de Saint-Pierre-et-Miquelon et de Wallis-et-Futuna, les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d’accorder des droits exclusifs d’importation à une entreprise ou à un groupe d’entreprises* »⁶⁷.
84. L’article Lp. 421-2-1 du code de commerce est issu de l’article 24 I. de la loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie⁶⁸. A l’article 25 IV de cette loi est prévue une entrée en vigueur spécifique pour cette disposition, à savoir le 1^{er} septembre 2013. Cette disposition a été codifiée par l’article 2 de la loi du pays n° 2014-7 du 14 février 2014 *relative aux livres III et IV de la partie législative du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie* dans le code de commerce.
85. La forme de l’accord est indifférente (contrat écrit ou non, clauses expresses ou tacites etc.), dès lors que celui-ci a pour objet ou pour effet d’accorder des droits exclusifs d’importation à une entreprise ou un groupe d’entreprises.
86. Ainsi, les stipulations des différents contrats ou accords conclus par certains fournisseurs avec des distributeurs implantés en Nouvelle-Calédonie par lesquels les fabricants leur accordent la distribution à titre exclusif, qu’ils soient ou non formalisés, sont susceptibles d’être prohibées sur le fondement de l’article Lp. 421-2-1 du code de commerce.
87. Les exclusivités d’approvisionnement prohibées par l’article Lp. 421-2-1 du code de commerce peuvent toutefois être exemptées sur le fondement de l’article Lp. 421-4 (IV) du même code, dès lors que : « *les auteurs peuvent justifier qu’ils sont fondés sur des motifs objectifs tirés de l’efficacité économique et qui réservent aux consommateurs une partie*

⁶⁷ Issu de la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer, dite « loi Lurel ».

⁶⁸ <http://www.juridoc.gouv.nc/juridoc/jdwebe.nsf/joncentry?openpage&ap=2013&page=9244>

équitable du profit qui en résulte, sans donner aux intéressés la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. ». Il incombe alors à l'entreprise qui souhaite bénéficier de cette exemption d'apporter la preuve de la nécessité de consentir de telles exclusivités.

88. La pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence métropolitaine montre qu'elle a eu, plusieurs fois, l'occasion de faire application des dispositions de l'article L. 420-2-1 du code de commerce métropolitain, principalement dans le secteur des produits de grande consommation. Toutefois, comme elle l'a considéré dans sa décision du 20 février 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de pièges à termites à base de biocides à La Réunion, aux Antilles et en Guyane, l'article L.420-2-1 du code de commerce métropolitain ne limite nullement l'application de l'interdiction des exclusivités d'importation aux produits de grande consommation⁶⁹. A défaut d'une restriction expresse inscrite dans la loi, sa portée doit être considérée comme générale.
89. L'Autorité considère que l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie doit s'interpréter de la même manière.
90. Il résulte d'une jurisprudence et d'une pratique décisionnelle constantes des autorités métropolitaine et européennes que, lorsque l'Autorité examine des pratiques mises en œuvre par des entreprises au titre de la prohibition des ententes, il n'est pas nécessaire de définir le marché avec la même précision qu'en matière d'abus de position dominante. Il suffit que le secteur soit déterminé avec assez de précision pour permettre d'apprécier l'incidence des pratiques en cause sur la concurrence⁷⁰.
91. Par analogie, le même principe directeur prévaut lorsque l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie examine des pratiques mises en œuvre par des entreprises sur le fondement de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce.
92. En effet, cet article prohibe les « *accords ou pratiques concertées* » qui ont pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation. Ce type d'accord s'apparente à certaines pratiques de restriction verticales mises en œuvre par des entreprises situées à des niveaux différents de la chaîne de production qui sont sanctionnées par l'Autorité sur le fondement de l'article Lp. 421-1 du code de commerce, qui prohibe les ententes anticoncurrentielles.
93. Il y a lieu de relever que le standard de preuve requis pour l'application de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce est moins élevé que celui exigé en matière de restrictions verticales ou d'abus de position dominante. En effet, l'article Lp. 421-2-1 permet d'établir l'infraction du seul fait de l'existence d'accords ou de pratiques concertées aboutissant à l'octroi de droits exclusifs d'importation sans qu'il soit nécessaire de prouver que les pratiques en cause ont des effets anticoncurrentiels.
94. Il est ainsi consacré l'existence d'infractions *per se*, dont la qualification est indépendante de leur impact présumé, potentiel ou réel sur le fonctionnement de la concurrence. En ce sens, le standard de preuve nécessaire à l'établissement de ces infractions est allégé par rapport à celui nécessaire à l'application des règles de concurrence *stricto sensu*.

⁶⁹ Voir la décision n°18-D-03 du 20 février 2018.

⁷⁰ Voir décision de l'autorité de la concurrence métropolitaine n° 11-D-19 du 15 décembre 2011 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des articles et gadgets de fantaisie (point 99).

B. L'évaluation préliminaire des pratiques constatées

1. Les marchés concernés

95. En premier lieu, il a été constaté *supra* que les ascenseurs sont destinés au transport de personnes, de personnes et d'objets, ou d'objets uniquement si l'habitable est accessible⁷¹.
96. Il a également été noté qu'au sein du secteur des ascenseurs, même si la pratique distingue la vente et l'installation des ascenseurs, des opérations de services que sont la maintenance et la réparation, tel n'est pas le cas en Nouvelle-Calédonie.
97. En effet, la commercialisation d'appareils complets et de sous-ensembles repose sur les relations directes existant entre les industriels basés en Europe et les opérateurs locaux établis en Nouvelle-Calédonie, qui assurent l'importation, la vente, l'installation et les prestations de services sur les ascenseurs (maintenance et réparation).
98. En second lieu, les pratiques constatées portent sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie, le contrat accordant des droits exclusifs d'importation sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie⁷².
99. Dans les faits, les activités de vente, d'installation et les prestations de services sur des ascenseurs, ne concernent cependant pas l'intégralité du territoire calédonien, compte tenu des disparités de peuplement et d'urbanisation. Une segmentation du territoire en fonction de la densité de son peuplement ou de son urbanisation pourrait donc être pertinente. Toutefois, dans la mesure où la segmentation retenue est sans impact sur la décision, la délimitation exacte du marché peut être laissée ouverte.
100. Il résulte de ce qui précède que les marchés pertinents aux fins de l'appréciation des pratiques en cause dans la présente affaire peuvent être définis comme celui de la fabrication et commercialisation, par les industriels, d'une part, et celui de la distribution (importation et installation), par des opérateurs locaux importateurs-distributeurs, d'autre part, d'appareils complets et de sous-ensembles d'ascenseur, ainsi que de pièces détachées d'ascenseur, en Nouvelle-Calédonie.

2. L'existence d'un accord exclusif d'importation entre la société Intec et la société Sodimas

101. En l'espèce, il ressort de l'instruction que la société Sodimas SA a accordé à la société Intec SARL l'exclusivité d'importation sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie de « *l'ensemble de la gamme qui est distribuée : composants, sous-ensembles et ascenseurs complets* » de la société Sodimas par contrat du 26 mars 2012⁷³.

⁷¹ Ne sont en revanche pas définis comme des ascenseurs les monte-charges (inaccessibles aux personnes), les plateformes élévatrices pour personnes à mobilité réduite dont la vitesse n'excède pas 0,15 m/s (destinées à l'usage particulier de ces personnes et non de tout usager indistinctement) et les ascenseurs de chantier Voir *infra*.

⁷² Voir le contrat de distribution exclusive du 26 mars 2012 conclu entre la société Sodimas SA et la société Intec et plus particulièrement son article 3 (annexe 8).

⁷³ Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 et le contrat de distribution exclusive du 26 mars 2012 (annexes 11 et 8).

102. En particulier, cet accord était en vigueur, au moment de la prise d'effet de la prohibition des accords exclusifs d'importation, soit le 24 février 2014⁷⁴, jusqu'à la présente décision.

103. Aux termes de ce contrat de distribution exclusive, il est stipulé en préambule que :

« La société Sodimas SA a pour activité la conception et la fabrication d'ascenseurs et de composants.

Le distributeur Intec a pour activité la promotion, la vente, l'installation et la maintenance d'ascenseurs de la société.

Les parties se sont rapprochées afin de confier à la société Intec la commercialisation, en qualité de distributeur/installateur des produits et services de ladite société » (soulignement et caractères en gras ajoutés).

104. A l'article 1^{er} intitulé : « *Objet du contrat* », il est également stipulé que la société Sodimas SA :

*« s'engage à fournir **exclusivement** le Distributeur [la société Intec SARL] en ascenseurs (ci-après les « Produits ») ainsi que tous les composants associés (ci-après les « Composants ») désignés en Annexe 1 des présentes.*

Le Distributeur s'engage à se fournir exclusivement auprès du Concédant pendant toute la durée du présent contrat, en Produits et Composants (sauf accord spécial confirmé par écrit). Il concerne les Produits et Composants du Concédant dont l'installation suppose une qualification technique appropriée et la possession d'un matériel adapté.

Le distributeur s'engage à ne pas représenter, vendre ou faire vendre des produits ou services concurrents de ceux objet du présent contrat. » (Soulignements et caractères en gras ajoutés).

105. A l'article 3 du même contrat, il est stipulé que : « *Le territoire objet des présentes est La Nouvelle-Calédonie (ci-après le « Territoire »).* » (Soulignement ajouté).

106. S'agissant de la durée de ce contrat, le contrat signé le 26 mars 2012, qui est toujours en vigueur, a été conclu pour une durée initiale de douze mois et a été renouvelé, depuis, par tacite reconduction, chaque année (comme prévu à l'article 11).

107. L'annexe 1 du contrat établit la liste des produits et services concernés comme suit :

« Ascenseur complet électrique et hydraulique comprenant (Ascenseur de personnes) (Monte-charges) (Monte-malades) (Monte-voitures) – Gamme des ascenseurs sans machinerie de type VM, VMBE & small – Composants (voire la liste et le tarif joint) – Escaliers mécaniques et trottoirs roulants »⁷⁵.

⁷⁴ L'article Lp. 421-2-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie est issu de l'article 24 I. de la loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie. A l'article 25 IV de cette loi est prévue une entrée en vigueur spécifique pour cette disposition, à savoir le 1er septembre 2013. A noter que l'article 24 I. de la loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie a laissé un délai de quatre mois à compter de la date d'entrée en vigueur de la loi pour les parties à ces accords ou pratiques pour se mettre en conformité, soit jusqu'au 24 février 2014.

⁷⁵ Il s'agit des composants figurant dans le catalogue composants 2019 de la marque Sodimas, regroupant plus de 2500 références (annexe 21).

108. L'existence de cet accord exclusif d'importation a également été confirmée lors de la première audition des représentants de la société Sodimas SA, le 2 avril 2019, ces derniers ayant déclaré : « *La société Sodimas indique aujourd'hui qu'elle va tout mettre en œuvre pour se mettre en conformité avec la loi et mettre un terme à son accord exclusif d'importation.* »⁷⁶ (soulignement ajouté).
109. Lors de leur audition du 20 mars 2019, les représentants de la société Intec SARL ont, quant à eux, indiqué avoir « *toujours un contrat d'exclusivité avec Sodimas, signé en 2012* » et ont conclu « *Nous sommes dans une démarche de clarté. Le seul accord d'exclusivité que l'on a est avec Sodimas* »⁷⁷.
110. Ainsi, depuis le 26 mars 2012, la société Intec SARL s'est vu confiée la distribution exclusive, par voie contractuelle, des ascenseurs complets de la marque Sodimas ainsi que l'ensemble des composants figurant dans le catalogue de la société Sodimas SA tels que visés en annexe du contrat du 26 mars 2012⁷⁸.

3. La portée de l'exclusivité accordée à la société Intec par la société Sodimas

111. Dans sa réponse du 22 novembre 2018 à un courrier du service d'instruction du 19 novembre 2018, le représentant de la société Sodimas a déclaré qu'en Nouvelle-Calédonie, la société Sodimas a « *un client partenaire depuis presque 20 ans qui installe exclusivement nos produits. Il s'agit de la société Intec SARL, M. J. S.* »⁷⁹.
112. Interrogés sur le point de savoir si d'autres professionnels de la Nouvelle-Calédonie que la société Intec peuvent accéder à des pièces détachées de la marque Sodimas, il a d'ailleurs été répondu par les représentants de la société Sodimas qu'« *Un client qui s'adresserait directement à la société Sodimas serait redirigé vers la société Intec* »⁸⁰.
113. La situation monopolistique de la société Intec concernant l'importation des produits de la société Sodimas traduit l'absence de concurrence intra-marque effective sur le secteur des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.
114. Le représentant de la SECAL a indiqué, dans sa réponse du 16 mai 2019 à un questionnaire du service d'instruction qu'il estimait la concurrence faible sur le secteur et que : « *Comme pour tous les équipements techniques du bâtiment l'exploitant reste lié pour la maintenance à la société qui a posé l'équipement, notamment pendant l'année de garantie et la représentation de la marque du matériel posé.* »⁸¹.
115. Interrogés sur le point de savoir si « *les autres ascensoristes pouvaient intervenir sur l'installation d'un confrère* », les représentants de la société N. Johnston SAS ont répondu, en audition, le 7 août 2018, « *Nous avons questionné d'autres prestataires, mais chacun est rattaché à une marque. Les autres ascensoristes ne voulaient pas intervenir sur nos*

⁷⁶ Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 (annexe 11).

⁷⁷ Voir le procès-verbal d'audition du 20 mars 2019 des représentants de la société Intec (annexe 10).

⁷⁸ « *C'est l'ensemble de la gamme qui est distribuée : composants, sous-ensembles et ascenseurs complets* » selon les représentants de la société Sodimas Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 (annexe 11).

⁷⁹ Voir le courriel du 22 novembre 2018 (annexe 14)

⁸⁰ Voir le procès-verbal d'audition du 2 avril 2019 (annexe 11).

⁸¹ Voir la réponse du 16 mai 2019 au questionnaire du service d'instruction (annexe 19)

ascenseurs car ils n'ont pas effectué l'installation et ne correspondent pas à notre marque d'ascenseur. »⁸².

116. Cette exclusivité est d'autant plus susceptible de figer la situation de la concurrence sur les marchés concernés que les relations commerciales entre les fabricants et les opérateurs sont établies de longue date et que les accords les formalisant ont, en l'espèce, une durée longue qui en assurent la pérennité.
117. En commercialisant ses ascenseurs au travers d'un opérateur local bénéficiant d'un monopole sur le marché de l'installation des ascenseurs, la société Sodimas SA empêche l'exercice du libre jeu de la concurrence entre distributeurs susceptibles d'importer ses appareils et crée une segmentation artificielle du marché.
118. Le champ de l'exclusivité est d'autant plus dommageable que les possibilités de contournement, au travers d'un approvisionnement par une société intermédiaire de métropole, d'achats sur Internet ou d'importations d'autres pays, sont inexistantes pour les appareils complets et sous-ensembles, ainsi que pour certains composants « clés » comme la carte mère ou le variateur de fréquence
119. La seule possibilité de contournement qui existe, au travers d'un approvisionnement par une société intermédiaire de métropole, ou d'achats sur Internet, ne concerne que les pièces détachées (hors composants « clés »).
120. Il résulte de ce qui précède que l'accord exclusif d'importation du 26 mars 2012 entre la société Sodimas SA et la société Intec SARL, toujours en vigueur, est susceptible d'avoir porté une atteinte directe à la concurrence sur les marchés de la distribution (importation et installation) des ascenseurs (appareils complets, sous-ensembles et pièces détachées) en Nouvelle-Calédonie. Il est également susceptible d'avoir indirectement porté atteinte à la concurrence sur le marché des opérations de services que sont la maintenance et la réparation des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.

III. LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE D'ENGAGEMENTS

121. En application des dispositions de l'article Lp. 464-2 du code de commerce, l'Autorité dispose de la faculté d'accepter des engagements proposés par les sociétés visées, si ces engagements sont de nature à mettre un terme à ses préoccupations de concurrence.

A. L'introduction et le déroulement de la procédure d'engagements

1. La transmission d'une proposition d'engagements par la société Intec

122. Dès ses premiers échanges avec le service d'instruction en mars 2019, la société Intec a reconnu avoir « *toujours un contrat d'exclusivité avec SODIMAS, signé en 2012* » et a affirmé sa méconnaissance des textes applicables en matière d'accord exclusif d'importation en Nouvelle-Calédonie. Elle a également spontanément précisé être « *dans une démarche de clarté* » et n'avoir pas d'autre contrat que celui conclu avec la société Sodimas⁸³.

⁸² Il s'agit des sociétés Pacific ascenseur et Socometra Voir le procès-verbal d'audition du 7 août 2018 (annexe 20).

⁸³ PV d'audition de la société Intec (Annexe 10).

123. La société Intec a donc très rapidement informé le service d’instruction de son souhait d’initier une procédure d’engagements⁸⁴.
124. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence exprimées par le service d’instruction dans l’évaluation préliminaire du 7 juin 2019 et mettre fin à la procédure, la société Intec a soumis le 15 juillet à l’Autorité une proposition comportant cinq engagements.
125. A l’issue d’une phase de discussion avec le service d’instruction, une proposition finalisée et signée a été transmise à l’Autorité le 4 septembre 2019, avant la mise en ligne de ces engagements sur le site internet de l’Autorité le 6 septembre 2019 pour un test de marché d’une durée d’un mois.
126. La société Intec a adressé par courriel en date du 13 novembre 2019, une proposition de modification de ses engagements initiaux.

2. La transmission d’une proposition d’engagements par la société Sodimas

127. Au cours de son audition par le service d’instruction du 2 avril 2019, la société Sodimas a immédiatement indiqué son intention de « *tout mettre en œuvre pour se mettre en conformité avec la loi et mettre un terme à son accord exclusif d’importation. Elle souhaite initier une procédure d’engagement pour ce faire* ». Elle a précisé en outre avoir pris l’attache de la société Intec et a affirmé qu’il existait « *une volonté commune de prendre des engagements* »⁸⁵.
128. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence exprimées par le service d’instruction dans l’évaluation préliminaire du 7 juin 2019 et mettre fin à la procédure, la société Sodimas a soumis le 15 juillet 2019 à l’Autorité une proposition comportant initialement huit engagements.
129. A l’issue d’une phase de discussion avec le service d’instruction, une offre d’engagement finalisée et signée a été transmise par la société Sodimas le 10 septembre 2019. Les engagements ont été mis en ligne sur le site internet de l’Autorité le 11 septembre 2019 pour un test de marché d’une durée d’un mois.
130. La société Sodimas a adressé par courriel en date du 18 novembre 2019, une proposition de modification des engagements initiaux, portés au nombre de dix. Par courriel du 20 novembre 2019, la société a transmis une version datée et signée de ses propositions définitives d’engagement.
131. La société Intec comme la société Sodimas ont donc très rapidement pris l’initiative d’une démarche commune d’implication dans la procédure d’engagements.

B. L’absence d’observations à l’issue du test de marché

132. Comme indiqué *supra* des tests de marché relatifs aux propositions d’engagements formulées par les sociétés Intec et Sodimas ont été mis en ligne sur le site internet de l’Autorité les 6 et 11 septembre 2019 pour une durée d’un mois.

⁸⁴ Courriel de la société Intec du 26 avril 2019 (Annexe 12)

⁸⁵ PV d’audition de la société Sodimas (Annexe 11).

133. Ces tests étaient destinés plus particulièrement aux opérateurs du secteur des ascenseurs, aux clients de ces opérateurs (syndic, promoteurs immobiliers) ou encore aux associations de consommateurs, dont la plupart avaient été informés de la procédure dans le cadre de l'instruction de la saisine d'office.
134. Aucune observation n'a été formulée auprès de l'Autorité à la suite de la publication des engagements proposés.

C. La présentation et l'évaluation des engagements

135. En application du I de l'article Lp. 464-2 du code de commerce, l'Autorité peut « *accepter des engagements proposés par les entreprises ou organismes et de nature à mettre un terme à ses préoccupations de concurrence susceptibles de constituer des pratiques prohibées visées aux articles Lp. 421-1, Lp. 421-2 et Lp. 421-2-1.* »
136. Le communiqué de procédure n° 2019-02 relatif à la procédure d'engagements devant l'Autorité de la *concurrence* de la Nouvelle-Calédonie du 21 mai 2019 définit les objectifs de cette procédure et rappelle notamment qu'il s'agit d'une procédure classique des autorités de concurrence qui « *a pour but d'obtenir que l'entreprise cesse ou modifie volontairement, pour l'avenir, des comportements ayant suscité des préoccupations de concurrence, à la différence d'une décision de condamnation, qui constate le caractère anticoncurrentiel du comportement en cause, en impose la cessation ou la modification, et le sanctionne le cas échéant.* »
137. Il précise également que la procédure d'engagements s'applique à des situations « *qui soulèvent des préoccupations de concurrence encore actuelles et auxquelles il peut être mis fin rapidement au moyen d'engagements* ».
138. En l'espèce, les préoccupations de concurrence exprimées dans le cadre de l'évaluation préliminaire résultent d'un contrat qui garantit toujours, à la date où se prononce l'Autorité, une relation exclusive entre un fournisseur métropolitain et un opérateur local.
139. Lors des échanges entre le service d'instruction et les entreprises concernées, ces dernières ont rapidement et spontanément proposé de mettre fin à cette relation exclusive et de mettre en place des mesures destinées à favoriser la diversification des relations commerciales allant ainsi au-delà du simple respect de leurs obligations légales.
140. Etant donné la coopération immédiate des parties et la nature des engagements proposés dans le cadre d'une procédure initiée pour la première fois par l'Autorité de la concurrence, le service d'instruction de l'Autorité a considéré que la procédure d'engagements proposée à l'initiative des parties était en l'espèce une solution plus appropriée que le prononcé de sanctions pécuniaires pour mettre fin aux préoccupations de concurrence et a transmis le dossier au collège de l'Autorité pour qu'il se prononce sur ces propositions d'engagements.
141. Au cours de la séance du 13 novembre 2019 à laquelle était convoquée les sociétés Intec et Sodimas, seule la société Intec a fait part de ses observations en raison d'un empêchement de dernière minute de la société Sodimas qui a conduit l'Autorité à sursoir à statuer pour la convoquer de nouveau. L'Autorité a par ailleurs demandé à la société Intec de modifier sa proposition d'engagements pour qu'ils puissent pleinement répondre aux préoccupations de concurrence identifiées.

142. La société Intec a donc renvoyé la version finale des engagements proposés à l’Autorité par courrier dans la journée du 13 novembre 2019⁸⁶.
143. Dans le cadre de la nouvelle convocation de la société Sodimas à la séance du 26 novembre 2019, l’Autorité a également informé cette société qu’elle avait la possibilité de compléter ses engagements pour pleinement répondre aux préoccupations de concurrence identifiées⁸⁷. La société Sodimas a donc renvoyé la version finale de ses engagements par courrier du 20 novembre 2019⁸⁸.
144. C’est sur ces dernières versions que l’Autorité statue. Une partie des engagements proposés par les sociétés Intec et Sodimas est commune aux deux sociétés, non seulement en ce qui concerne leur relation commerciale, mais également dans la perspective de nouveaux partenariats qui pourraient être engagés avec d’autres sociétés, conséquemment à la cessation de l’exclusivité d’importation et de distribution (1). D’autres engagements sont spécifiques à la société Sodimas pour élargir le panel de ses distributeurs sur la base de critères de sélection purement qualitatifs (2).

1. Les engagements communs aux sociétés Intec et Sodimas

a) La dénonciation du contrat d’importation et de distribution exclusive et la suppression, pour l’avenir, de toute clause contractuelle susceptible de verrouiller la concurrence intramarque

(i) Présentation des engagements

145. En premier lieu, les parties s’engagent à signer une dénonciation avec effet immédiat du contrat de distribution exclusive signé le 26 mars 2012 en ce que ce contrat contient un accord exclusif d’importation entre la société Sodimas et la société Intec. Elles s’engagent également à transmettre à l’Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie une copie de cette dénonciation dans les quinze jours de la notification de la décision d’acceptation du collège de l’Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie (engagement n° 1 de la société Sodimas et de la société Intec).
146. En deuxième lieu, les parties s’engagent à ce que les futurs contrats qu’elles seraient amenées à conclure entre elles, ou avec d’autres fournisseurs ou opérateurs, ne contiennent pas de clause d’exclusivité, ni d’obligation de non-concurrence (engagements n°2 de la société Intec et de la société Sodimas).

(ii) Evaluation des engagements

147. Les engagements n° 1 des deux parties visent à mettre fin immédiatement à la situation d’exclusivité prohibée par l’article Lp. 421-2-1 du code de commerce.
148. Dans la mesure où le contrat d’exclusivité visé aux engagements n° 1 constitue en lui-même le fondement de la pratique litigieuse, cet engagement est une étape indispensable pour répondre aux préoccupations de concurrence exprimées dans l’évaluation préliminaire.

⁸⁶ Annexe 22, cotes 657 à 660.

⁸⁷ Voir le courrier de la Présidente de l’Autorité à la société Sodimas du 13 novembre 2019, cotes 677-678.

⁸⁸ Annexe 23, cotes 726-731

149. Les engagements n° 2 s'inscrivent dans une démarche de conformité sur le long terme des parties au regard de l'interdiction des accords exclusifs d'importation en Nouvelle-Calédonie et de l'ouverture du marché.
150. Ces engagements vont toutefois au-delà de cette obligation légale car, en supprimant l'obligation de non-concurrence figurant au contrat, les parties proposent également de ne plus interdire à leur cocontractant d'établir de nouveaux partenariats avec des concurrents. Sur le plan juridique, les clients de la société Sodimas pourront désormais s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs d'ascenseurs et Sodimas pourra répondre à de nouveaux clients et leur livrer ses produits en Nouvelle-Calédonie.
151. Ces engagements permettent en conséquence de lever les obstacles juridiques à l'origine du verrouillage de la concurrence intra-marque et contribuent à répondre aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire.

b) La transmission à l'Autorité du projet de nouveau contrat entre les sociétés Intec et Sodimas

(i) Présentation des engagements

152. Les sociétés Intec et Sodimas s'engagent à transmettre huit jours avant la séance du collège de l'Autorité consacrée à l'examen de la présente affaire, les termes du nouveau contrat qui serait le cas échéant conclu entre elles (engagements n° 3 de la société Intec et de la société Sodimas).

(ii) Evaluation des engagements

153. Cet engagement a été respecté par la société Intec qui a transmis un nouveau projet de contrat à l'Autorité le 5 novembre, soit dans le délai de huit jours avant la séance du 13 novembre 2019⁸⁹.
154. Cet engagement n'avait pas été strictement respecté par la société Sodimas qui a transmis le même projet de contrat le 8 novembre 2019⁹⁰, soit dans un délai inférieur à celui indiqué dans l'engagement n° 3 puisque la séance était prévue le 13 novembre 2019. En outre, au cours de la séance du 13 novembre 2019, l'Autorité a constaté que ce projet de contrat méritait d'être amélioré sur plusieurs points pour que les engagements n° 5 et 7 (voir *infra*) soient strictement respectés.
155. En l'absence de la société Sodimas en séance le 13 novembre 2019, la Présidente de l'Autorité a informé cette société par courrier du même jour de la décision de sursis à statuer de l'Autorité et de la nécessité de modifier son projet de contrat pour s'assurer que les engagements n° 3, 5 et 7 soient respectés et susceptibles d'être acceptés par l'Autorité lors de la séance du 26 novembre 2019.
156. La société Sodimas a donc transmis une version modifiée de son projet de contrat en ce sens à l'Autorité le 18 novembre 2019, soit 8 jours avant la séance du 26 novembre 2019 à laquelle elle a été de nouveau convoquée.

⁸⁹ Annexe 24.

⁹⁰ Annexe 25.

157. Les observations suivantes peuvent être formulées concernant ce projet de contrat modifié.
158. Tout d'abord, les dispositions relatives au caractère exclusif de la relation commerciale entre les sociétés Intec et Sodimas ont effectivement été supprimées. Le contrat, antérieurement nommé « Contrat de distribution exclusive », s'intitule désormais « Contrat de vente de produits Sodimas ». D'autre part, sont notamment supprimées les dispositions imposant à la société Sodimas de fournir exclusivement la société Intec et réciproquement, celles par lesquelles la société Intec s'engageait à se fournir exclusivement auprès de la société Sodimas. Sont également supprimés les objectifs annuels attribués à la société Intec, une telle condition n'étant pas compatible avec l'hypothèse désormais admise d'une collaboration entre la société Intec et un autre fournisseur.
159. De plus, le projet de contrat comporte bien les annexes décrivant les critères de sélection retenus pour être distributeur de produits Sodimas, conformément à son engagement n° 5 (voir *infra*) ainsi que les prérequis en termes de formation initiale ou de soutien en cas de formation continue exigés par la société Sodimas pour distribuer ses produits, conformément à son engagement n° 7 (voir *infra*) alors que le projet de contrat transmis initialement les 5 et 8 novembre 2019 ne les mentionnait pas.
160. L'Autorité observe toutefois que l'article 2 du projet de contrat transmis par la société Sodimas⁹¹ exonère la société Intec du suivi de ces formations étant donné l'historique des relations commerciales entre les deux sociétés. Cette dérogation lui paraît néanmoins justifiée dès lors que cette relation commerciale historique a été établie par l'instruction et qu'au cours de la séance du 13 novembre 2019 la société Intec a rappelé que son personnel avait déjà suivi ces formations.
161. Enfin, au cours de la séance du 26 novembre 2019, l'Autorité a constaté que les délais de paiement figurant au contrat ne correspondaient pas à la réglementation calédonienne, et en particulier à l'article Lp. 443-2 du code de commerce.
162. Ainsi, le projet de contrat transmis prévoit son article 6 que « *les conditions de paiement sont :*
- *En complet avec un acompte de 30 % au départ usine et la balance à 60 jours date de la facture.*

- *En composant avec un règlement à 60 jours date de facture. »*
163. Or, l'article Lp. 443-2 du code de commerce impose actuellement un délai maximum de règlement des sommes dues « *au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution des prestations* ». Les cocontractants ne peuvent donc négocier et inscrire dans leur contrat un délai supérieur.
164. Informée de cette réglementation spécifique à la Nouvelle-Calédonie, l'entreprise Sodimas a indiqué qu'elle modifierait son contrat pour se mettre en conformité sur ce point également.
165. Sous réserve de cette régularisation, l'Autorité considère donc que l'engagement n°3 proposé par chacune des parties a été respecté et lui a permis d'apprécier et de faire évoluer le cadre

⁹¹ Cet article 2 stipule : « *en raison des relations commerciales établies depuis plusieurs années, la Société INTEC présente toutes les garanties de professionnalisme nécessaire pour réaliser la distribution des produits de marque SODIMAS sans quoi elle aurait dû justifier du suivi des formations nécessaires à la distribution des produits SODIMAS.* ».

contractuel réel qui régira les relations entre la société Sodimas et la société Intec pour qu'il soit conforme aux dispositions du livre IV du code de commerce.

166. Cet engagement contribue donc à mettre fin aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire.

c) La transmission à l'Autorité de tout nouveau projet de contrat entre les sociétés et d'autres fournisseurs/opérateurs

(i) Présentation des engagements

167. Les deux sociétés s'engagent à transmettre à l'Autorité tout nouveau contrat qu'elles seraient amenées à conclure avec d'autres fournisseurs (pour la société Intec) ou d'autres opérateurs de Nouvelle-Calédonie (pour la société Sodimas), dans les quinze jours suivant sa signature (engagements n° 4 de la société Intec et de la société Sodimas), la société Sodimas précisant que « *ce cadre contractuel ne comportera aucune clause d'exclusivité ni de non-concurrence* ».

(ii) Evaluation des engagements

168. Ces engagements confirment que les deux sociétés s'inscrivent dans une démarche de déverrouillage de la concurrence intramarque et envisagent d'établir de nouveaux partenariats susceptibles de dynamiser la concurrence dans le secteur.
169. Ils permettront en outre à l'Autorité de suivre le rythme de l'ouverture du marché de la distribution et de l'installation d'ascenseurs en Nouvelle-Calédonie et de vérifier systématiquement le respect par les deux sociétés de leurs engagements respectifs dans le cadre des nouveaux contrats qu'ils seront amenés à conclure avec d'autres opérateurs.
170. En conséquence, ces engagements contribuent à répondre aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire.

d) Une communication spécifique des deux sociétés auprès de leurs clients respectifs concernant la cessation de toute relation d'exclusivité

(i) Présentation des engagements

171. Les deux sociétés s'engagent à informer leurs clients respectifs de la situation nouvelle qui résulte de leur mise en conformité avec l'interdiction des accords exclusifs d'importation au titre de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce (engagement n° 8 de la société Sodimas et engagement n° 5 de la société Intec).
172. La société Intec propose d'adresser un courrier individuel, par voie électronique, à chacun de ses clients tandis que la société Sodimas assurera la publication d'une annonce dans le quotidien *Les Nouvelles Calédoniennes*, dans le mois suivant la notification de la décision d'acceptation des engagements par l'Autorité.
173. Le message de la société Intec sera le suivant :

« Nous vous informons que, tout en continuant à distribuer le matériel SODIMAS, nous ne disposons plus d'exclusivité avec notre fournisseur d'ascenseur, la société SODIMAS. Par conséquent, vous être à présent en mesure, si vous le souhaitez, de commander les pièces

détachées de votre ascenseur directement auprès de la société SODIMAS ou auprès de tout autre fournisseur. ».

174. Le message de la société Sodimas sera le suivant :

« Nous vous informons que, la société SODIMAS s'engage à distribuer, sans exclusivité à toutes sociétés satisfaisant aux conditions de distribution. Par conséquent, vous êtes à présent en mesure, si vous le souhaitez, de commander vous-même les pièces détachées de votre ascenseur directement auprès de la société SODIMAS ou auprès de tout autre fournisseur ». »

(ii) Evaluation des engagements

175. Ces engagements permettent, au-delà du respect de la loi, de favoriser la concurrence en informant les clients des sociétés Intec et sodimas, de la possibilité qui leur est faite de bénéficier d'une offre diversifiée.
176. Ces engagements sont susceptibles de favoriser la concurrence intramarque en permettant aux clients de la société Intec de rechercher d'autres fournisseurs pour les produits de la marque Sodimas, mais également la concurrence intermarque en informant les entreprises concurrentes de la société Intec de la possibilité qui leur est donnée de distribuer désormais des produits de la marque Sodimas, en plus des produits d'autres marques dont ils assurent déjà la distribution.
177. Ces engagements contribuent donc à répondre aux préoccupations de concurrence exprimées dans l'évaluation préliminaire.

2. Les engagements spécifiques proposés par la société Sodimas

178. Tel qu'indiqué précédemment, le code de la construction métropolitain oblige le propriétaire d'un ascenseur à passer un contrat d'entretien avec une entreprise disposant d'un personnel formé. De plus, les réglementations française et européenne imposent une traçabilité des ascenseurs et des composants de sécurité des ascenseurs. Cette traçabilité nécessite une identification des opérateurs économiques intervenant pour l'installation et la maintenance des appareils, et se trouve donc facilitée lorsque les opérateurs sont des professionnels.
179. Bien que la réglementation calédonienne n'ait pas transposé ces différentes obligations, la société Sodimas exige des conditions particulières pour pouvoir distribuer des produits Sodimas pour des raisons de sécurité et de responsabilité juridique.
180. L'Autorité estime qu'étant donné les spécificités de la Nouvelle-Calédonie, et en particulier l'étroitesse de son marché et l'inertie concurrentielle observée depuis plusieurs décennies, la sélection des distributeurs par la société Sodimas ne peut être que purement qualitative ce qui impose que trois conditions soient satisfaites : premièrement, la nature du produit en question doit requérir un dispositif de sélection des revendeurs, deuxièmement, les revendeurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de nature qualitative et, troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire⁹².
181. En l'espèce, la société Sodimas a justifié le recours à des critères de sélection des distributeurs de ses produits par des impératifs de sécurité liés à l'installation et la maintenance

⁹² Ces critères s'inspirent des conditions posées par l'arrêt de la CJCE *Metro* du 25 octobre 1977 (aff. C26/76) puis l'arrêt *L'Oréal* du 11 décembre 1980 (31/80) en matière de distribution sélective purement qualitative.

d'ascenseurs en Nouvelle-Calédonie alors qu'il n'existe pas de réglementation spécifique localement.

182. De plus, elle a proposé plusieurs engagements visant à instaurer, dans ses futurs contrats, des conditions objectives et non discriminatoires de sélection de ses distributeurs (engagements n° 5, 6 et 7).
183. Enfin, elle s'est engagée, au cours de la séance, à ne pas limiter le nombre de ses distributeurs dès lors qu'ils répondraient à ces critères objectifs et non discriminatoires de manière à ne pas retomber dans une pratique d'exclusivité d'importation de fait (engagements n° 9 et 10).

a) Présentation des engagements

(i) Les critères de sélection des distributeurs mentionnés dans le contrat de distribution des produits Sodimas

184. La société Sodimas s'engage à définir dans une annexe aux contrats conclus avec les distributeurs calédoniens des produits Sodimas, les critères à remplir « pour être identifié comme un utilisateur formé aux produits Sodimas » (engagement n° 5).
185. Ces critères de sélection sont les suivants :

- le distributeur devra justifier qu'il est un professionnel du secteur des ascenseurs en fournissant un extrait Kbis de sa société le mentionnant, un diplôme de la spécialité reconnu ou encore en démontrant qu'il dispose d'une expérience professionnelle pouvant justifier l'attribution d'une validation des acquis de l'expérience ;
- il devra également avoir suivi (selon les modalités fixées en annexe du contrat) a minima les trois modules de formation suivants avant toute première livraison d'appareil complet ou de sous-ensemble par la société Sodimas : « Découverte & Mise en service des cartes mères SODIMAS » (7h), « Aide au dépannage des cartes mère et variateurs SODIMAS » (7h) et enfin « Installation & Mise en service des appareils sans machinerie SODIMAS » (7h).

(ii) Les obligations auxquelles doivent s'engager les distributeurs pour être sélectionnés et distribuer des produits Sodimas

186. Dans la continuité de l'engagement précédent, la société Sodimas s'est engagée à préciser en annexe de tout contrat commercial les obligations requises auprès de tout opérateur installé en Nouvelle-Calédonie pour pouvoir distribuer des produits Sodimas (engagement n° 6), à savoir :
- être un professionnel du secteur des ascenseurs au sens de l'engagement n° 5 ;
 - accepter la conclusion d'un contrat commercial avant toute première commande ;
 - avoir suivi les modules de formation spécifiques aux produits Sodimas mentionnés dans l'engagement n° 5 et décrits dans l'engagement n° 7, avant toute première livraison d'appareil.

(iii) La description des obligations de formation initiale et continue des distributeurs et de leurs modalités de prise en charge dans le contrat de distribution

187. La société Sodimas s'engage à préciser annexe de tout contrat commercial le contenu des obligations de formation initiale et continue spécifique aux produits Sodimas ainsi que les modalités de prise en charge du coût de ces formations par les distributeurs intéressés (engagement n° 7).

188. Cet engagement est ainsi formulé par la société Sodimas :

- a. *En termes de formation initiale, le distributeur devra avoir suivi les trois modules de formations suivants avant toute première livraison d'appareil complet ou de sous-ensemble : "Découverte & Mise en service des cartes mères Sodimas" (7h), "Aide au dépannage des cartes mère et variateurs Sodimas" (7h), "Installation & Mise en service des appareils sans machinerie SODIMAS" (7h) ;*
- b. *En termes de formation continue du distributeur, elle sera assurée, en tant que de besoin, par le fournisseur, pendant la durée du contrat commercial, étant précisé que la charge financière de la formation continue du distributeur devra être assumée par celui-ci et que l'organisation de cette formation interviendra à sa demande. »*

(iv) L'engagement de la société Sodimas à former tout professionnel demandeur installé en Nouvelle-Calédonie et remplissant ses critères de sélection

189. La Société Sodimas s'engage à former, à des conditions objectives et non discriminatoires, tout professionnel du secteur des ascenseurs installé en Nouvelle-Calédonie qui en ferait la demande, dès lors qu'il fournit un extrait K-bis de sa société mentionnant sa spécialité, un diplôme de sa spécialité reconnu ou qu'il dispose d'une expérience professionnelle pouvant justifier l'attribution d'une validation des acquis de l'expérience (engagement n° 9).

(v) L'engagement de la société Sodimas à approvisionner tout distributeur installé en Nouvelle-Calédonie remplissant ses critères de sélection

190. La Société Sodimas s'engage enfin à distribuer, à des conditions objectives et non discriminatoires, un appareil complet ou un sous ensemble à tout professionnel du secteur des ascenseurs installé en Nouvelle-Calédonie qui en ferait la demande, dès lors qu'il satisfait aux critères permettant d'être considéré comme un utilisateur formé aux produits SODIMAS au sens des engagements n° 5 et n° 6 (engagement n° 10).

b) Evaluation des engagements

191. L'Autorité considère que l'exigence de sécurité mise en avant par la société Sodimas pour ne sélectionner que des professionnels du secteur des ascenseurs pour distribuer ses produits est légitime au regard des risques liés à l'utilisation d'ascenseurs en Nouvelle-Calédonie en l'absence de réglementation spécifique, dès lors qu'elle n'a pas pour objet ni pour effet d'aboutir à une pratique d'exclusivité d'importation de fait en Nouvelle-Calédonie.

192. A cet égard, l'Autorité estime que les engagements n° 5, 6 et 7 permettent de définir des critères de sélection qualitative des distributeurs de produits Sodimas fondés sur leurs qualifications professionnelles et leurs obligations de formation initiale et continue.

193. Dès lors que ces critères de sélection des distributeurs de produits Sodimas s'appliquent de la même manière à tout professionnel du secteur des ascenseurs installés en Nouvelle-Calédonie et qu'ils apparaissent proportionnés à l'objectif de sécurité poursuivi, ils peuvent être considérés comme ne portant pas une atteinte disproportionnée au jeu de la concurrence sur les marchés concernés d'autant plus que la société Sodimas s'est engagée à ne pas limiter le nombre de ses distributeurs potentiels.
194. En effet, les engagements n° 9 et 10 sont essentiels puisqu'ils garantissent à tous les professionnels susceptibles de remplir ces critères de sélection qualitative, d'accéder, en pratique, aux modules de formations exigés par la société Sodimas puis de conclure un contrat de distribution avec cette société, sous le contrôle de l'Autorité (en application de l'engagement n° 4).
195. L'Autorité en déduit que les trois autres professionnels du secteur des ascenseurs installés en Nouvelle-Calédonie pourront désormais s'adresser à la société Sodimas pour suivre ses modules de formation obligatoires et distribuer ensuite ses produits s'ils le jugent économiquement pertinent. De même, tout nouvel entrant disposant des qualifications requises pourrait également s'adresser à la société Sodimas pour distribuer ses produits en Nouvelle-Calédonie.
196. L'Autorité en conclut que les engagements n° 5, 6, 7, 9 et 10 garantissent la possibilité pour tout concurrent de la société Intec, répondant aux critères de sélection objectifs et non discriminatoires mentionnés précédemment, de distribuer des produits de marque Sodimas en Nouvelle-Calédonie, qu'ils soient démarchés par la société Sodimas elle-même ou qu'ils en prennent l'initiative.

3. La durée des engagements

197. Les engagements présentés par les sociétés Intec et Sodimas sont applicables sans limitation de durée, à l'exception des engagements relatifs à l'information des clients de la société Intec et de la société Sodimas, qui sont nécessairement ponctuels.
198. Pour les autres engagements, l'absence de limitation dans le temps devrait permettre le rétablissement, sur le long terme, de conditions satisfaisantes d'une concurrence intramarque (Sodimas) sur les marchés concernés qui est elle-même susceptible de favoriser la concurrence intermarque.
199. En conclusion, l'Autorité considère que l'ensemble des engagements présentés par les sociétés Intec et Sodimas répond aux préoccupations de concurrence soulevées par l'évaluation préliminaire et qu'il convient de les accepter dans leur rédaction du 13 novembre 2019 pour la société Intec et du 20 novembre 2019 pour la société Sodimas.

DECIDE

Article 1^{er} : L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie accepte les engagements pris par les sociétés Intec SARL et Sodimas SA, qui font partie intégrante de la présente décision à laquelle ils sont annexés. Ces engagements sont rendus obligatoires à compter de la notification de la présente décision.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Virginie Cramensnil de Laleu, rapporteure générale et de Mme Sylvanie Fournier, rapporteure, par Mme Aurélie Zoude-Le Berre, présidente et MM. Robin Simpson et Matthieu Buchberger, membres de l'Autorité.

Le secrétaire de séance,

La Présidente,



Marie-Christine Marzin

Aurélie Zoude-Le Berre

2 pages au total pour ce document

Cotes 659 à 660

19/0020F

Saisine 19/0020 F

OFFRE D'ENGAGEMENTS DE LA SOCIÉTÉ INTEC SARL

La société INTEC SARL établie et ayant son siège social à Nouméa, en Nouvelle-Calédonie, formule la présente proposition d'engagements sur le fondement de l'article Lp.464-2 (I) du code de commerce dans sa version applicable en Nouvelle-Calédonie.

Cette proposition d'engagements répond aux préoccupations de concurrence exprimées par le service d'instruction de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie dans sa note d'évaluation préliminaire du 7 juin 2019.

Cette proposition d'engagements ne constitue pas, de la part de cette société, une reconnaissance de la violation des dispositions de l'article Lp.421-2-1 du code de commerce applicables en Nouvelle-Calédonie ni plus généralement des règles de concurrence.

La société INTEC SARL est consciente que son offre d'engagements devra porter tant sur la distribution (importation et installation) des ascenseurs (appareils complets, sous-ensemble et pièces détachées) que sur les services tels que la maintenance et la réparation des ascenseurs en Nouvelle-Calédonie.

Compte tenu de ce qui précède, la société INTEC SARL propose les engagements suivants :

1. Dans un premier temps, la société INTEC SARL s'engage à signer une dénonciation avec effet immédiat du contrat de distribution exclusive signé le 26 mars 2012 en ce que ce contrat contient un accord exclusif d'importation avec la société SODIMAS SA. La société INTEC SARL s'engage à transmettre à l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie une copie de cette dénonciation dans les quinze jours de la notification de la décision d'acceptation du collège de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie.
2. La société INTEC SARL s'engage à ce que tout nouveau contrat signé avec la société SODIMAS SA ou avec tout autre fournisseur, ne contienne aucune clause d'exclusivité, ni d'obligation de non-concurrence.

Selari d'Avocat Denis CASIES

29 rue Jules Garnier Port Plaisance 98800 Nouméa

Tél.:24.24.54

Mail: casies.avocat@lagoon.nc

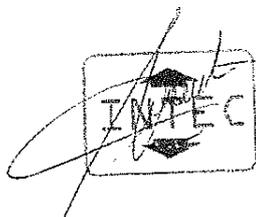
R.C.S Nouméa 2015 D 1 269 935

3. Dans l'hypothèse où les sociétés SODIMAS SA et INTEC SARL prévoyaient de signer un nouveau contrat, la société INTEC SARL s'engage à transmettre le projet de ce contrat au plus tard huit jours avant la séance du collège de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie au cours de laquelle il statuera.
4. La société INTEC SARL s'engage à transmettre à l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie tout nouveau contrat conclu avec un fournisseur dans les quinze jours suivants sa signature.
5. Afin d'informer ses clients de la cessation de l'exclusivité liant les sociétés SODIMAS SA et INTEC SARL, la société INTEC SARL s'engage à adresser, par voie électronique, un courrier identique à tous ses clients avec copie à l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie dans le mois suivant la notification de la décision d'acceptation du collège de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie et dont les termes seront les suivants :

« Nous vous informons que, tout en continuant à distribuer le matériel SODIMAS, nous ne disposons plus d'exclusivité avec notre fournisseur d'ascenseur, la société SODIMAS. Par conséquent, vous êtes à présent en mesure, si vous le souhaitez, de commander les pièces détachées de votre ascenseur directement auprès de la société SODIMAS ou auprès de tout autre fournisseur. »

Nouméa, le 13 novembre 2019

s. pour la société INTEC SARL
Monsieur Joël SERIOT, gérant



Selarl d'Avocat Denis CASIES

29 rue Jules Garnier Port Plaisance 98800 Nouméa

Tél.:24.24.54

Mail: casies.avocat@lagoon.nc

R.C.S Nouméa 2015 D 1 269 935

4 pages au total pour ce document

Cotes 728 à 731

19/0020F

Saisine 19/0020 F

OFFRE D'ENGAGEMENTS DE LA SOCIÉTÉ SODIMAS

La société SODIMAS SA établie et ayant son siège social à Pont de l'Isère en France, formule la présente proposition d'engagements sur le fondement de l'article Lp. 464-2 (I) du code de commerce dans sa version applicable en Nouvelle-Calédonie.

Cette proposition d'engagements répond aux préoccupations de concurrence exprimées par le service d'instruction de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie dans sa note d'évaluation préliminaire du 7 juin 2019.

Cette proposition d'engagements ne constitue pas, de la part de la société SODIMAS, une reconnaissance de la violation des dispositions de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce applicables en Nouvelle-Calédonie ni plus généralement des règles de concurrence.

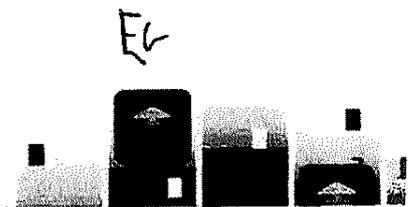
Compte tenu de ce qui précède, la société SODIMAS propose les engagements suivants :

1. Dans un premier temps, la société SODIMAS s'engage à signer une dénonciation avec effet immédiat du contrat de distribution exclusive signé le 26 mars 2012 en ce que ce contrat contient un accord exclusif d'importation avec la société INTEC SARL. La société SODIMAS s'engage dès lors à transmettre à l'autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie une copie de cette dénonciation dans les quinze jours de la notification de la décision d'acceptation du collège de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie.
2. La société SODIMAS s'engage à ce que tout nouveau contrat signé avec la société INTEC SARL ou avec tout autre fournisseur, ne contienne aucune clause d'exclusivité, ni d'obligation de non-concurrence.
3. Dans l'hypothèse où les sociétés SODIMAS SA et INTEC SARL prévoyaient de signer un nouveau contrat, la société SODIMAS s'engage à transmettre le projet de ce contrat au plus tard huit jours avec la séance du collège de l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie au cours de laquelle il statuera.



www.SODIMAS.com

Société anonyme - SIRET : 30326504500029 - RCS : Romans B 303 265 045
Capital social : 3 834 000 € - NAF : 2822Z - n° id.TVA : FR 40 303 265 045
Siège social : 11 rue Ampère - CS 9720 - 26603 PONT DE L'ISERE CEDEX (FRANCE)
SIRET agence de ST-DENIS : 303265045 00057



4. La société SODIMAS s'engage à transmettre à l'Autorité de la Concurrence de la Nouvelle-Calédonie tout nouveau contrat conclu avec un opérateur de Nouvelle-Calédonie dans les quinze jours suivants sa signature. Ce cadre contractuel ne comportera aucune clause d'exclusivité ni de non-concurrence.
5. La société SODIMAS s'engage à préciser, dans le cadre d'une annexe au contrat, quels sont les critères permettant d'être considéré comme un utilisateur formé aux produits SODIMAS. Précisément, le distributeur de produits de marque SODIMAS devra justifier qu'il est un professionnel du secteur des ascenseurs (en fournissant un extrait Kbis de sa société le mentionnant, un diplôme de la spécialité reconnu ou encore d'une expérience professionnelle pouvant justifier l'attribution d'une validation des acquis de l'expérience) et il devra avoir suivi (selon les modalités fixées en annexe du contrat) a minima les trois modules de formation suivants avant toute première livraison d'appareil complet ou de sous-ensemble par la société SODIMAS :
« Découverte & Mise en service des cartes mères SODIMAS » (7h), « Aide au dépannage des cartes mère et variateurs SODIMAS » (7h) et enfin « Installation & Mise en service des appareils sans machinerie SODIMAS » (7h).
6. La société SODIMAS s'engage à ce que soient précisées, en annexe de tout contrat commercial avec une société de Nouvelle-Calédonie, les modalités suivantes, à remplir afin de pouvoir distribuer les produits de marque SODIMAS :
 - a. Tout opérateur de Nouvelle-Calédonie souhaitant distribuer les produits de marque SODIMAS devra justifier qu'il est un professionnel du secteur des ascenseurs (en fournissant un extrait Kbis de sa société mentionnant, un diplôme de la spécialité, ou une expérience reconnue dans le secteur des ascenseurs) ;
 - b. Un contrat commercial devra être conclu avant toute première commande, afin d'encadrer sa relation commerciale avec la société SODIMAS ;
 - c. Le distributeur devra avoir suivi (selon les modalités fixées en annexe du présent contrat), les trois modules de formations suivants avant toute première livraison d'appareil complet ou de sous-ensemble :
« Découverte & Mise en service des cartes mères SODIMAS » (7h),
« Aide au dépannage des cartes mère et variateurs SODIMAS » (7h),
« Installation & Mise en service des appareils sans machinerie SODIMAS » (7h).



www.SODIMAS.com

Société anonyme - SIRET : 30326504500029 - RCS : Romans B 303 265 045
Capital social : 3 834 000 € - NAF : 2822Z - n° id.TVA : FR 40 303 265 045
Siège social : 11 rue Ampère - CS 9720 - 26603 PONT DE L'ISERE CEDEX (FRANCE)
SIRET agence de ST.NICIS : 303265045 000029



7. La société SODIMAS s'engage à ce que soient précisées, en annexe de tout contrat commercial avec un opérateur de Nouvelle-Calédonie, ses exigences et ses propositions en matière de formation, qui sont les suivantes :

- a. En termes de formation initiale, le distributeur devra avoir suivi les trois modules de formations suivants (dont le programme a été transmis au service d'instruction de l'Autorité de la concurrence) avant toute première livraison d'appareil complet ou de sous-ensemble : "Découverte & Mise en service des cartes mères Sodimas" (7h), "Aide au dépannage des cartes mère et variateurs Sodimas" (7h), "Installation & Mise en service des appareils sans machinerie SODIMAS" (7h) ;
- b. En termes de formation continue du distributeur, elle sera assurée, en tant que de besoin, par le fournisseur, pendant la durée du contrat commercial, étant précisé que la charge financière de la formation continue du distributeur devra être assumée par celui-ci et que l'organisation de cette formation interviendra à sa demande.

8. Afin d'informer ses clients de la cessation de l'exclusivité liant les sociétés SODIMAS SA et INTEC SARL, la société SODIMAS s'engage à communiquer, dans les Nouvelles Calédoniennes (dans sa rubrique des annonces légales), dans le délai d'un mois après la notification de la décision de l'Autorité de la concurrence, les termes suivants :

« Nous vous informons que, la société SODIMAS s'engage à distribuer, sans exclusivité à toutes sociétés satisfaisant aux conditions de distribution. Par conséquent, vous êtes à présent en mesure, si vous le souhaitez, de commander vous-même les pièces détachées de votre ascenseur directement auprès de la société SODIMAS ou auprès de tout autre fournisseur ».

9. La Société SODIMAS s'engage à former, à des conditions objectives et non discriminatoires, tout professionnel du secteur des ascenseurs installés en Nouvelle-Calédonie qui en ferait la demande, dès lors qu'il fournit un extrait K-bis de sa société mentionnant sa spécialité, un diplôme de sa spécialité reconnu ou encore d'une expérience professionnelle pouvant justifier l'attribution d'une validation des acquis de l'expérience.



www.SODIMAS.com

Société anonyme - SIRET : 30326504500029 - RCS : Romans B 303 265 045
Capital social : 3 834 000 € - NAF : 2822Z - n° id.TVA : FR 40 303 265 045
Siège social : 11 rue Ampère - CS 9720 - 26603 PONT DE L'ISERE CEDEX (FRANCE)
SIRET agence de ST-DENIS : 303265045 00057



SODIMAS[®]

ascenseurs

10. Enfin, la Société SODIMAS s'engage à distribuer, à des conditions objectives et non discriminatoires, un appareil complet ou un sous ensemble à tout professionnel du secteur des ascenseurs installés en Nouvelle-Calédonie qui en ferait la demande, dès lors qu'il satisfait aux critères permettant d'être considéré comme un utilisateur formé aux produits SODIMAS au sens des engagements n° 5 et N° 6.

SA SODIMAS


SODIMAS S.A.
11, Rue Ampère
26600 PONT DE LISERE
Tél. +33 (0)4 75 84 86 00
R.C.S Romans 303 265 045



www.SODIMAS.com

Société anonyme - SIRET : 30326504500029 - RCS : Romans B 303 265 045
Capital social : 3 834 000 € - NAF : 2822Z - n° Id.TVA : FR 40 303 265 045
Siège social : 11 rue Ampère - CS 9720 - 26603 PONT DE LISERE CEDEX (FRANCE)
SIRET agence de C.T.DENIS : 303265045 00057

